

Revue de

MARCHÉ COMMUN

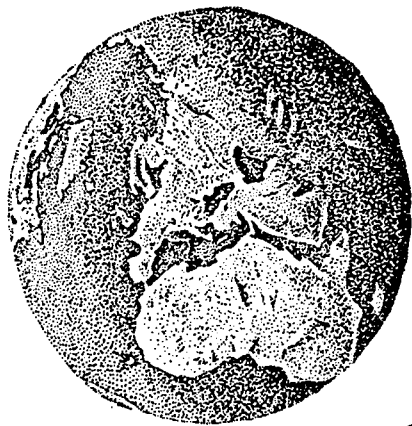
A propos du renouvellement de la Convention de Yaoundé. — Bilan des négociations tarifaires de la Communauté Économique Européenne. — L'opinion américaine sur les investissements directs en Europe, S. El. MOUSSIS-GRAMMATICOPOULOU. — La représentation juridique des Communautés Européennes, Jean J. A. SALMON et M. TORRELLI. — Confrontations constructives au Centre Européen des Entreprises Publiques, Paul TUROT.

*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR

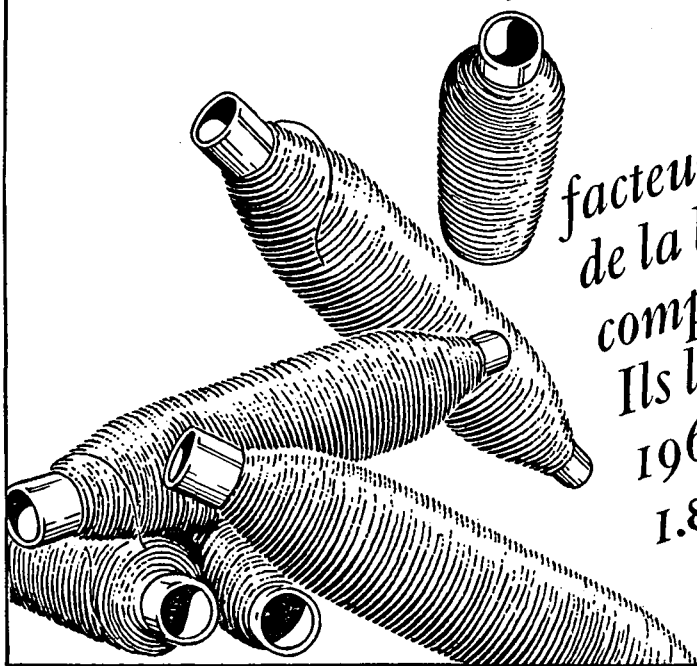
(1 an — 2 ans — 3 ou 5 ans)



à l'heure des échanges internationaux

au premier plan

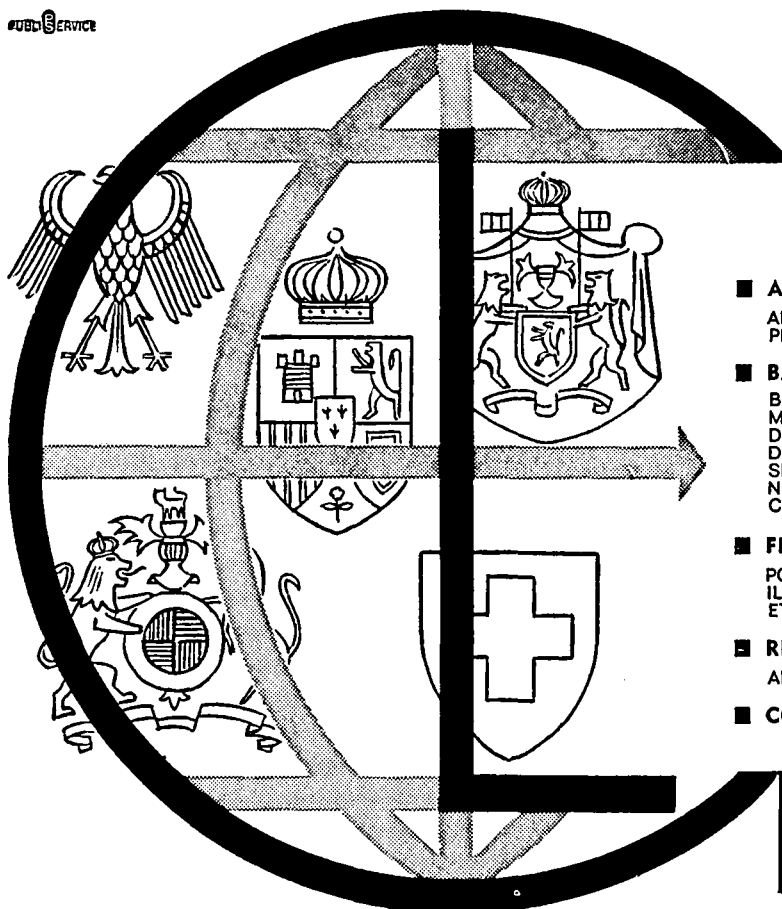
les textiles artificiels et synthétiques français



*facteurs d'équilibre
de la balance des
comptes française.*

*Ils lui ont apporté en
1967 la somme de*

1.825 millions de francs



UN RÉSEAU MONDIAL au service du commerce extérieur

1.800 AGENCES

■ AGENCES A L'ETRANGER

ALLEMAGNE - ANGLETERRE - BELGIQUE - ESPAGNE - LUXEMBOURG
PRINCIPALITE DE MONACO - SUISSE.

■ BANQUES ASSOCIEES

BRESIL - PEROU - VENEZUELA - IRAN - LIBAN - AFRIQUE (MALI -
MAROC - TUNISIE - REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE - REPUBLIQUE
DU CONGO - REPUBLIQUE DE LA COTE D'IVOIRE - REPUBLIQUE
DU DAHOMEY - REPUBLIQUE DU GABON - REPUBLIQUE DU
SENEGAL - REPUBLIQUE SOUDANAISE - REPUBLIQUE DU TCHAD
NIGER - NIGERIA - CAMEROUN - TOGO - MADAGASCAR et
COMORES) - MARTINIQUE.

■ FILIALES

PORTUGAL : Crédit franco-portugais.
ILE DE LA REUNION : Banque de La Réunion.
ETATS-UNIS : Crédit Lyonnais Corporation.

■ REPRESENTATIONS

ALLEMAGNE - ARGENTINE - ETATS-UNIS - ITALIE - NIGERIA.

■ CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER

CRÉDIT LYONNAIS

LES MIGRATIONS DE TRAVAILLEURS EN EUROPE

par Pierre GRANJEAT
Conseiller Référendaire à la Cour des Comptes (Paris)

I. — ELEMENTS STATISTIQUES

★

II. — PROBLEMES JURIDIQUES

★

III. — ASPECTS ECONOMIQUES

★

IV. — PROBLEMES SOCIAUX

Le cahier :

France : 15 F — Etranger : 16,50 F franco

CAHIERS DE L'INSTITUT
INTERNATIONAL D'ETUDES SOCIALES

3, rue Soufflot, Paris-5^e. — Tél. : 033-23-42

LA REVUE TRANSPORTS

étudie tous les aspects économiques et
sociaux des différents modes de trans-
port : air, mer, rail, route, voie d'eau,
circulation urbaine.

*Revue de doctrine et d'étude de haute
tenue, elle s'adresse aux économistes, aux
universitaires, aux membres dirigeants de
l'administration et des grandes affaires
pour qui elle constitue un instrument de
travail indispensable.*

Abonnement pour un an :
France : 69 F Etranger : 76 F

**PROSPECTUS, SPECIMENS
ET TABLES
SUR SIMPLE DEMANDE**

**EDITIONS
TECHNIQUES ET ECONOMIQUES
3, rue Soufflot. — Paris-V^e**

COMPTE COURANT POSTAL PARIS 10737-10
TELEPHONE : ODEON 23-42

SODIPA



Nous parons la femme... aussi

Car le savez-vous ? Les produits indispensables à votre beauté - votre rouge à lèvres, votre vernis à ongles et tous vos cosmétiques comme les textiles synthétiques que vous aimez pour leur incomparable éclat - dérivent du pétrole, découlent de TOTAL.



TOTAL produit, raffine, transporte, distribue sur les cinq continents, carburants, lubrifiants, combustibles et tous produits dérivés du pétrole.

TOTAL

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

LA BANQUE A VOTRE SERVICE
PARTOUT EN FRANCE



1600 GUICHETS



Filiales et Correspondants dans le monde entier

NUMÉRO SPÉCIAL DE DROIT SOCIAL

OCTOBRE 1966

L'IMPOT SUR LE CAPITAL

par le Professeur Maurice ALLAIS

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V^e — Tél. ODEon 23-42

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

- A propos du renouvellement de la Convention de Yaoundé** 789
Bilan des négociations tarifaires de la Communauté Economique Européenne 793

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

- L'opinion américaine sur les investissements directs en Europe**, par S. El. MOUSSIS-GRAMMATICOPOULOU, Expert à la C.E.E. 804
La représentation juridique des Communautés Européennes, par Jean J. A. SALMON, Professeur à la Faculté de Droit, Directeur du Centre de Droit International de l'Université de Bruxelles et Maurice TORRELLI, Professeur associé de l'Université de Québec, Chargé de Recherche Associé de l'Institut d'Etudes Européennes de Bruxelles 815
Confrontations constructives au Centre Européen des Entreprises Publiques, par Paul TUROT, Professeur de Droit bancaire au Conservatoire 823

ACTUALITES ET DOCUMENTS

- La vie du Marché Commun et des autres institutions** 829
Au Journal Officiel des Communautés 834

- BIBLIOGRAPHIE** 839

LA VIE DES ENTREPRISES

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent*

© 1968 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Voir en page IV les conditions d'abonnement ➔

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

Zur Erneuerung der Konvention von Jaunde
..... Seite 789

**Bilanz der Zollverhandlungen der Europäischen
Wirtschaftsgemeinschaft** Seite 793

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN IM GEMEINSAMEN MARKT :

**Direktinvestitionen in Europa in amerika-
nischer Sicht**, von S. EL. MOUSSIS-GRAMMATI-
COPOULOU, EWG-Sachverständiger Seite 804

Der Verfasser lässt in seinem Artikel amerikanische Politiker, Beamte, Unternehmer, Nationalökonomien und Intellektuelle zu Wort kommen. Sie erläutern die Gründe für die amerikanischen Investitionen im Gemeinsamen Markt.

**Die juristische Vertretung der Europäischen
Gemeinschaften**, von J. A. SALMON, Professor
an der juristischen Fakultät, Leiter des Zentrums
für Internationales Recht der Universität Brüssel,
und Maurice TORRELLI, Dozent an der Univer-
sität Quebec, Forschungsbeauftragter des Insti-
tuts für Europäische Studien in Brüssel
..... Seite 815

Dieser Artikel umfasst zwei Hauptteile : der erste betrifft die Vertretung der Gemeinschaften in der internen Ordnung der einzelnen Mitgliedsstaaten, in dem, was man das « Zivilleben » der Gemeinschaften nennen könnte. Der zweite betrifft die Vertretung der Gemeinschaften im internen Rahmen der Prozedur vor dem Gerichtshof.

**Konstruktive Debatten im Europäischen Zen-
trum der Öffentlichen Unternehmen**, von Paul
TUROT, Professor für Bankrecht im Conserva-
torium Seite 823

Der Verfasser kommentiert im vorliegenden Artikel die drei Hauptthemen des Kongresses, den das Europäische Zentrum der Öffentlichen Unternehmen vom 25. bis 27. April 1968 in Paris veranstaltet hat : die Bedeutung der öffentlichen Unternehmen in der Wirtschaft der « Sechs » — Die Art und Weise, wie die öffentlichen Unternehmen zum Erfolg der nationalen oder gemeinschaftlichen Expansionspolitik beitragen können — Die Voraussetzungen für eine Annäherung zwischen öffentlichen und Privatunter-nehmen.

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

**Aus dem Leben des Gemeinsamen Marktes
und der anderen europäischen Institutionen**
..... Seite 829

**Aus dem Amtsblatt der Europäischen Gemein-
schaften** Seite 834

Bibliographie Seite 839

Aus der Firmenwelt Seite 840

*Für die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Studien
sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen,
Dienste oder Unternehmungen, denen sie angehören,
verantwortlich.*

Summary of the main questions dealt with in the present number

PROBLEMS OF THE DAY :

Concerning the renewal of the Yaoundé Convention page 789

The European Economic Community's tariff negotiations summed up page 793

ECONOMIC AND SOCIAL MATTERS IN THE COMMON MARKET :

American opinion concerning direct investment in Europe, by S. EL. MOUSSIS-GRAMMATICO-POULOU, Expert to E.E.C. page 804

The author first of all considers the opinions of politicians and civil servants. In a second part he turns to that of those directing undertakings and the reasons for their investing abroad. Finally he deals with the opinions of economists and other intellectuals and the reasons they give to explain american investment in the Common Market.

The legal representation of the European Communities, by Jean J. A. SALMON, Professor at the Faculty of Law, Director of the International Law Centre of the University of Brussels and Maurice TORRELLI, Associate Professor at the University of Quebec, Associate Researcher at the Institute of European Studies at Brussels page 815

This article is divided into two main parts, the first deals with representation of the communities in the internal affairs of the member states, what might be called the « civil life » of the communities. The second deals with the representation of the communities within their own functions, which is the procedure of the Court of Justice.

A constructive exchange of views at the European Centre of Public Undertakings, by Paul TUROT, Professor of Banking Law at the Conservatoire page 823

M. Turot comments the three main themes discussed at the congress held in Paris from 25th to 27th April 1967 by the European Centre of Public Undertakings. These were, the importance of public undertakings in the economy of the Six ; the ways in which public undertakings can assist in the success of expansionist policies both national and community ; the conditions under which public undertakings can come closer to private undertakings.

NEWS DOCUMENTS :

The Common Market and the other European Institutions day by day page 829

The Communities Official Gazette page 834

Bibliography page 839

Compagny News page 840

Responsibility for the studies published in this Review belong to the authors alone ; the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;
M. René BLONDELLE, Président de l'Assemblée des Chambres d'Agriculture ;
M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Internationale des Syndicats Chrétiens ;
M. Joseph COUREAU, Président de la Confédération Générale de l'Agriculture ;
M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;
M. Paul HUVELIN, Président du Conseil National du Patronat Français ;

M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;
M. Jean MARCOU, Président honoraire de la Chambre de Commerce de Paris et de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce de France et de l'Union Française ;
M. Pierre MASSÉ, Président du Conseil d'Administration de l'Electricité de France ;
M. François-Xavier ORTOLI, Ministre de l'Equipeement et du Logement ;
M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;
M. Jacques RUEFF, Membre de l'Académie Française.

FONDATEUR : Edmond EPSTEIN

COMITÉ DE RÉDACTION

Georges BREART
Jean-Pierre BRUNET
Jean DENIAU
Jean DROMER
Pierre DROUIN
Mme Edmond EPSTEIN
Pierre ESTEVA

Renaud de la GENIERE
Claude HANNEZO
Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Michel LE GOC
Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX
Jacques MÉGRET

Paul REUTER
R. de SAINT-LEGIER
Jacques TESSIER
Robert TOULEMON
Daniel VIGNES
Jacques VIGNES
Jean WAHL
Armond WALLON

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5^e. Tél. ODEon 23-42

Abonnement annuel

France 74 F

Etranger 81 F

Paiement par chèque de banque sur Paris, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal, Paris 10737-10.

REPERTOIRE DES ANNONCES

Banque Nationale de Paris, p. IV couv. — Bons du Trésor, p. II couv. — Cahiers de l'Institut International d'Etudes Sociales, p. VII. — Crédit Lyonnais, p. II. — Droit Social, p. IV. — Entreprise, p. VIII. — Hor Zu, p. III couv. — Kompass, p. V. — Transports : Revue, p. II. — Revue Française de l'Energie, p. VI. — Société Générale, p. IV. — Total-Compagnie Française du Pétrole, p. III. — Syndicat Français du textile, p. I.

PROBLÈMES DU JOUR

A PROPOS DU RENOUVELLEMENT DE LA CONVENTION DE YAOUNDÉ

IL est significatif que l'on parle de « renouvellement de la Convention », comme si l'on n'avait en vue qu'une reconduction plus ou moins totale des dispositions actuelles, et non de la création d'un régime d'association entièrement nouveau. En cette matière, et après New Delhi, l'heure ne semble pas être aux idées ambitieuses et hasardeuses, mais à la modestie. Au surplus, étant donné qu'il ne reste que quelques mois pour négocier la nouvelle convention, il est réaliste de penser qu'il importe de faire vite pour éviter de créer un hiatus trop important entre l'accord de Yaoundé et celui qui lui succédera.

Dans cet esprit, il a paru utile de passer en revue certains problèmes susceptibles d'être soulevés au cours des négociations. Les uns n'aboutiraient qu'à des impasses inutiles : il faudrait donc que les négociateurs ne s'y attardent pas. D'autres méritent l'attention : ce seront les « vrais » problèmes.

LES « IMPASSES ».

a) *La base juridique et la procédure.* On se souvient des interminables querelles qu'ont soulevées ces deux questions à l'automne de 1961. Il s'agissait en fait de savoir qui, de la Commission ou des Etats-membres, aurait le rôle principal de négociateur. Or les problèmes n'étaient pas tous — et de loin — du domaine communautaire. Les discussions byzantines avaient fini par laisser

place au bon sens et un compromis réaliste avait été trouvé, donnant à chacun le rôle qui lui revenait et qui correspondait à ses aptitudes réelles.

Soulever à nouveau ces problèmes en 1968 ne serait pas raisonnable. Les choses n'ont pas changé depuis 1961 : l'indépendance des Etats associés était déjà acquise, et l'Europe n'est ni plus ni moins « supranationale ». Les conditions étant les mêmes, pourquoi changer la procédure ? On risquerait tout au plus de perdre du temps et de causer de l'irritation, sans que nul en tire profit.

b) *L'extension de l'Association.* L'accord de Lagos avec le Nigeria va bientôt entrer en vigueur, et l'accord d'Arusha avec les trois pays de l'Est africain vient d'être signé. Les Dix-Huit ne sont plus seuls. Est-ce à dire qu'il faut, ou que l'on peut fusionner les trois associations ? Ce serait, certes, plus « cartésien ». Cela donnerait une allure de grande politique régionale aux initiatives africaines de la Communauté, qui aurait peut-être ainsi l'illusion de « faire quelque chose » pour le regroupement africain...

Trancher la question de savoir s'il revient à la Communauté d'organiser l'unité de l'Afrique, ou si le cartésianisme doit être exporté est une affaire de philosophie. Sur un plan plus concret, une chose est claire : la fusion des trois associations serait un faux semblant et une source de complications institutionnelles, compte tenu des différences existant entre la Convention de Yaoundé

d'une part, et les accords « anglophones » d'autre part. Si l'on voulait créer un accord cadre, on trouverait peu de choses à y mettre, et tout serait dans les protocoles d'application séparés. Les institutions communes seraient compétentes pour tous dans certains cas, pour certains seulement dans d'autres. Mieux vaut donc maintenir, pour le moment, trois associations différentes (à la rigueur, on pourrait n'en faire qu'une pour les anglophones), quitte à établir des « ponts » (par exemple, des réunions conjointes des trois Conseils d'Association pour discuter de questions telles que la définition de l'origine).

c) *Le « mondialisme »*. Le nouveau régime d'association devra-t-il ouvrir la voie au « mondialisme », dont il pourrait alors se parer des vertus ? Sans aller jusqu'à supprimer les préférences ou le F.E.D., on « ferait un geste », on se montrerait « dégressif », avec l'espoir que ce sacrifice, fait, bien entendu, au détriment des seuls Etats associés, rapprocherait l'avènement de solutions mondiales dont on attend beaucoup et peut-être trop.

On peut douter que ce sacrifice puisse être réellement utile. Les échanges entre la Communauté et les E.A.M.A. se sont accrus moins vite que ceux avec les autres pays en voie de développement : l'existence de préférences, inverses ou non, n'a donc pas gêné l'expansion normale du commerce. Leur suppression ne la favoriserait pas non plus. Une diminution du montant du F.E.D. ne serait certainement pas un bon moyen d'aider à la réalisation des objectifs proclamés à New Delhi en ce qui concerne le pourcentage de leurs ressources que les pays développés devraient affecter à l'aide aux pays pauvres.

Au surplus, la raison d'être de la Convention de Yaoundé n'est que de tenir compte des responsabilités historiques particulières et des courants d'échanges traditionnels qui lient la Communauté et ses anciennes possessions d'outre-mer. On ne pouvait y mettre fin brutalement pour la seule raison que l'on instituait le Marché Commun des Six : on en a tenu compte en créant une association. Certes, un certain nombre de ces problèmes trouveraient peut-être une meilleure solu-

tion dans un cadre mondial : il en est ainsi par exemple de l'organisation des marchés des produits tropicaux. Mais cette solution mondiale ne pourra venir que d'efforts de tous les pays du monde. Si l'Association, qui est géographiquement limitée, permet de l'attendre, parce que, justement, elle corrige certains déséquilibres économiques, elle n'a pas pour finalité de la préparer.

Précisément, si, croyant hâter l'ordre mondial, on vidait peu à peu l'association de son contenu, privant par là les Associés d'un soutien qui leur est bien utile, on créerait un désordre supplémentaire qui ne ferait que compliquer encore la situation.

d) *formes de l'aide*. La querelle des prêts et des dons n'est un faux problème que dans la mesure où elle prend un caractère dogmatique : la religion des prêts contre la religion des dons. Elle pourrait être et sera sans doute rapidement vidée si les tenants des deux religions acceptent de la placer sur un terrain concret. Sur ce terrain, en effet, un certain nombre de faits sont incontestables. D'abord, il faut reconnaître que les pays associés n'ont qu'une capacité d'endettement très faible. Si l'on veut sincèrement leur accorder un montant donné d'aide financière, on ne peut pas mettre dans ce montant plus d'une proportion déterminée de prêts, sans quoi une partie de ceux-ci ne trouveraient pas d'emploi. C'est ce qui s'est passé, semble-t-il avec les prêts « normaux » de la B.E.I., qui ne seront vraisemblablement pas utilisés en totalité, leurs « conditions » étant trop dures pour les pays africains, au point que la Banque a recommandé que ces conditions, dans la future convention, soient assouplies. Or, il faut reconnaître, justement, que la tendance actuelle en matière de prêts aux pays en voie de développement est à un assouplissement considérable des « conditions », au point que ces prêts finissent par être des « dons sans le dire ». A la fin, tout est une question de définition, mais la pire hypocrisie consisterait à faire croire, en multipliant les prêts, que l'on donne beaucoup, alors que, parce qu'on aurait dépassé les limites du possible, on ne donnerait en fait que beaucoup moins.

**

LES « VRAIS » PROBLÈMES.

a) *Le montant du F.E.D.*

Ce sera l'un des problèmes les plus importants, surtout pour les Etats associés, qui ne seraient

pas sûrs de retrouver ailleurs ce qu'ils perdraient dans ce domaine. On estime que le F.E.D. représente pour eux de 20 à 50 % de l'aide extérieure qu'ils reçoivent.

Il paraît impensable que le troisième F.E.D., même si les aides à la production sont supprimées, soit moins important que le second : on voit mal quel argument pourrait justifier un tel recul, à une époque où l'aide internationale en général stagne, et où, surtout, l'écart s'accroît de façon inquiétante entre les niveaux de vie des pays développés et ceux des pays pauvres.

L'idéal serait de donner plus. Le minimum serait, en tout état de cause, de donner autant qu'en 1964, ce qui ne signifie pas que l'on pourrait se limiter, pour les E.A.M.A., à 730 millions de dollars, car, compte tenu de la hausse des coûts, ce serait donner moins. C'est aux environs de 850-900 millions de dollars que semble se situer le statu quo, qui ne serait, de toute façon, qu'un pis-aller. Bien sûr, ces chiffres donneront lieu à de vives controverses, car chacun cherchera à limiter son effort...

b) *Fluctuations des cours mondiaux.*

Il ne serait pas raisonnable que le 3^e F.E.D., à la différence des deux précédents, se désintéresse de ce problème, qui, pour les E.A.M.A., est essentiel. Il n'est certes pas question de revenir au soutien intégral des prix, qui doit être considéré comme révolu, non plus que de vouloir organiser les marchés dans un cadre régional, ce qui ne serait pas réaliste, l'organisation des marchés devant plutôt se faire dans le cadre mondial. Mais le libéralisme intégral est également à rejeter : il lui faut un correcteur. La Commission a proposé, à cet effet, de maintenir le système institué en juin 1967 pour les oléagineux (et qui s'analyse comme une sorte de « prime d'assurance » plus ou moins forfaitaire et limitée, en cas de « coup dur »), et de l'étendre à un nombre restreint de produits. Refuser ce minimum au nom de la disparition du soutien des prix ne serait ni honnête, car il s'agit de bien moins que de soutien des prix, ni réaliste, car on ne peut nier que le problème continuera à se poser après le 31 mai 1969 et que, dans bien des domaines, les accords mondiaux de stabilisation ne seront pas conclus avant longtemps.

c) *Les adjudications du F.E.D.*

Ce serait une mauvaise chose que la répartition des adjudications du F.E.D. continue, comme par le passé, à se faire au profit essentiel d'un Etat-membre (France en ce qui concerne la zone

franc, Italie s'agissant de la Somalie, Belgique pour le Congo-Kinshasa, le Rwanda et le Burundi, etc...). Parce que, politiquement, cela amplifierait les protestations auxquelles cela a donné lieu jusqu'ici de la part de ceux qui, par la force des choses, n'ont pu accéder aux adjudications. Parce que, surtout, cela remettrait à plus tard la diversification des relations économiques extérieures des Etats-associés, qui ont tout intérêt à s'ouvrir à un nombre plus grand de pays amis.

Mais les textes seront d'un faible secours, à moins que l'on revienne sur le principe de l'ouverture de ces adjudications, à égalité de concurrence, aux entreprises des Etats-associés et des Etats-membres, ce qui équivaldrait à rétablir le bilatéralisme. Ce retour en arrière serait la négation même de l'association, voire de l'esprit communautaire.

D'ailleurs, la Commission a démontré que l'on pouvait, tout en respectant ce principe, améliorer la participation des entreprises des pays qui s'estiment lésés. C'est le cas des entreprises allemandes, par exemple, dont le taux de participation est passé, en quelques années, de 4 à 19 %. Ce résultat prouve qu'une action déterminée mais régulière ne peut que porter des fruits. Au demeurant, il ne faudrait pas oublier qu'il serait normal que les principaux bénéficiaires des adjudications soient les entreprises des pays associés eux-mêmes : or, leur taux de participation, ces derniers temps, a baissé, ce qui devrait inciter les « revendicateurs » européens éventuels à la modération...

d) *Echanges commerciaux.*

Dans le domaine des échanges commerciaux, si l'on admet que les avantages tarifaires accordés par la C.E.E. pour les produits soumis à droit de douane ne peuvent plus désormais être diminués sous peine de devenir inefficaces, il restera un problème délicat à régler : celui de l'« article 11 ». Cette disposition, qui avait été imaginée avant la définition de la politique agricole commune, prévoit que dans l'établissement de celle-ci la Communauté prend en considération les intérêts des E.A.M.A. Cette « prise en considération » est pratiquement discrétionnaire, ce qui se justifiait à l'époque, car ne sachant pas ce que serait cette politique commune, la Communauté ne voulait pas se lier les mains par avance, et entendait rester entièrement libre de ses futures créations.

A l'heure actuelle, la politique agricole commune est « établie » dans presque tous les domaines. Reconduire le même texte se justifie donc moins, puisque l'on sait de quoi l'on part, et que l'on peut par conséquent mesurer où l'on va. Il est donc possible de trouver une formule plus précise, consistant soit en l'énoncé de principes généraux (par exemple : pour les E.A.M.A. les prélèvements seront réduits de moitié si telle et telle conditions sont remplies) soit en la définition, produit par produit, des avantages consentis aux Etats-associés.

Ceci est d'autant plus nécessaire que l'application de l'article 11 s'est faite d'une façon que l'on pourrait qualifier d'« hétéroclite ». Pour certains produits (fruits et légumes transformés, tapioca, par exemple), la Communauté s'est mon-

trée généreuse. Pour d'autres, elle a été draconienne, sans que, dans certains cas, cette attitude soit justifiée par des préoccupations économiques réelles (fécule de manioc par exemple). Les E.A.M.A., bien que désarmés, n'ont pas manqué de raisons de s'en plaindre. La négociation leur fournira l'occasion d'en discuter et d'être écoutés. Il serait justifié de leur donner plus de garanties dans la nouvelle convention, et il est probable que les agricultures nationales des Six n'auront pas, en définitive, à en souffrir, sinon peut-être dans certains cas bien précis (fruits tropicaux). Encore faudra-t-il qu'elles acceptent de le reconnaître : elles feront valoir, notamment, qu'en matière agricole, il suffit souvent d'un kilo de produit pour désorganiser un marché, ou qu'il ne faut pas créer de précédent...

*
**

Les problèmes qui viennent d'être passés en revue ne seront certainement pas les seuls. Peut-être même s'en découvrira-t-il d'autres, plus ardues, au cours de la négociation. L'essentiel était de souligner, d'abord, que l'examen de certains d'entre eux — les « impasses », c'est-à-dire en général les problèmes de dogmes — ne servirait à rien d'autre qu'à retarder l'issue des négociations, et à faire naître des soupçons quant à la

volonté réelle de ceux qui les auraient soulevés de continuer l'association. De souligner, aussi, que d'autres problèmes plus réels, plus concrets, seront ardues. De souligner, enfin, que, justement pour cette raison, il faudra s'attacher avant tout, à l'automne, à faire vite : les Etats-membres en seraient récompensés tout autant que les Etats-associés, ne serait-ce que parce que l'esprit communautaire y gagnerait une fois de plus.



BILAN DES NÉGOCIATIONS TARIFAIRES DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

D EPUIS sa création, la Communauté Economique Européenne a participé au G.A.T.T. à deux grandes négociations tarifaires : la négociation XXIV-6 et Dillon et la négociation Kennedy.

La première négociation a comporté deux phases successives. De septembre 1960 à mai 1961, conformément aux dispositions de l'article XXIV-6 de l'Accord Général, la Communauté a été amenée à compenser par des concessions sur les droits du tarif extérieur commun les concessions qui avaient été consenties dans le passé par les Etats-membres sur leurs tarifs nationaux. De mai 1961 à juillet 1962 se sont déroulées les négociations dites Dillon, du nom du sous-secrétaire d'Etat américain qui avait proposé en 1958 la convocation de cette

conférence tarifaire classique, la cinquième depuis la création du G.A.T.T. en 1947.

Quant à la négociation Kennedy, elle a été ouverte officiellement en mai 1964, conformément à la Résolution de mai 1963 des Ministres des pays membres du G.A.T.T. à la suite du vote du Trade Expansion Act par le Congrès américain en septembre 1962 ; elle s'est terminée le 30 juin 1967.

On s'efforcera de dresser le bilan de ces négociations tarifaires pour la Communauté en examinant successivement leur incidence sur la protection du marché communautaire, leurs conséquences sur les relations entre la Communauté et les pays tiers et, enfin, en essayant de définir la contribution de la Communauté à l'évolution des méthodes de négociation internationale.

I. — INCIDENCE DES NEGOCIATIONS TARIFAIRES SUR LA PROTECTION DU MARCHE COMMUNAUTAIRE

Les résultats des négociations tarifaires ont été très différents dans le secteur industriel et dans le secteur agricole.

A) SECTEUR INDUSTRIEL

On fera le bilan des concessions accordées globalement et par secteurs.

1. Globalement.

a) Négociations XXIV-6 et Dillon.

L'offre initiale de la Communauté au début des négociations XXIV-6 comportait uniquement des offres de consolidations des droits du tarif commun destinées à compenser le retrait des concessions antérieurement accordées par les Etats-membres.

Cependant, au cours de la négociation, pour rétablir un équilibre vis-à-vis de certains pays tiers, la Communauté a dû accepter un certain nombre de réductions de droits du tarif commun. Finalement, sur un total de 2 184 lignes tarifaires, les consolidations de droits sans réduction ont porté sur 1 212 lignes tarifaires entières ou partielles tandis que les réductions de droits ont concerné, en tout ou partie, 150 lignes tarifaires (20 réductions seulement ont été supérieures à 20 %).

Lors de l'ouverture des négociations Dillon, la Communauté a proposé de réduire de 20 % son tarif pour les produits industriels, sauf pour certains produits, étant entendu que les réductions déjà accordées au titre de l'article XXIV-6 devaient être déduites de cette marge et que des offres

sélectives sur certains produits non inclus dans l'offre globale pourraient être envisagées. Le refus des partenaires de la C.E.E. (sauf le Royaume-Uni) d'accepter la méthode linéaire a conduit, en fait, à une négociation selon la méthode classique produit par produit. Finalement, les négociations Dillon ont abouti à la consolidation sans réduction de trois lignes tarifaires et à des réductions de droits (de 20 % dans la plupart des cas) pour 669 lignes tarifaires.

Ainsi, alors que la négociation XXIV-6 s'est traduite principalement par des consolidations de droits sans réduction pour la moitié environ des produits industriels, la négociation Dillon a eu essentiellement pour conséquence une réduction des droits, d'un cinquième le plus souvent, pour un tiers environ des produits industriels.

A la suite de ces négociations, la moyenne arithmétique du tarif commun (y compris les droits nuls), qui était de 12,8 en 1960 est passée à 12, soit une baisse de 6,2 %. Si l'on tient compte des seuls droits positifs, on constate que la moyenne arithmétique du tarif commun est passée de 14 à 13,1, soit une baisse de 6,4 %.

b) *Négociations Kennedy.*

Les objectifs retenus pour les négociations Kennedy étaient beaucoup plus ambitieux. En effet, en mai 1963, le Conseil des Ministres du G.A.T.T. a retenu comme hypothèse de travail une baisse des tarifs douaniers de 50 % soit le même taux que celui adopté par la loi américaine (Trade Expansion Act). Toutefois, il a été admis que des dérogations à cette règle pourraient être admises, soit pour des raisons d'intérêt national supérieur (exceptions totales ou partielles), soit pour tenir compte des « disparités » entre les tarifs des principaux partenaires de la négociation.

Les exceptions invoquées par la Communauté ont concerné environ 430 positions ou sous-positions tarifaires tandis que les « disparités » finalement admises intéressaient 240 produits. Pour tous les autres produits, il a été accepté soit une réduction de 50 % des droits soit une consolidation de la franchise tarifaire lorsque celle-ci était déjà appliquée.

La moyenne arithmétique du tarif extérieur commun, y compris les droits nuls, ramenée à 12 % après les négociations XXIV-6 et Dillon tombera à 6,9 % lorsque les réductions consenties au cours des négociations Kennedy auront été intégralement appliquées soit une baisse de 42,5 %. Si l'on ne tient compte des seuls droits positifs, la moyenne

arithmétique du tarif commun passera de 13,1 % à 7,5 %, soit une baisse de 42,7 %.

Au total, les effets cumulés de deux négociations tarifaires se traduiront par une réduction de 46 % du tarif commun en vigueur en 1960 (46,4 % si l'on tient compte des seuls droits positifs).

2. *Par secteurs.*

L'examen des principaux secteurs industriels — effectué en tenant compte des effets cumulés des négociations XXIV-6, Dillon et Kennedy — montre que, par rapport à la moyenne de baisse tarifaire pour l'ensemble des produits industriels, les différentes branches industrielles ont été diversement touchées par les réductions de droits.

Trois secteurs ont fait l'objet de concessions sensiblement inférieures à la moyenne générale : les métaux non ferreux, les produits papetiers et les textiles. Il s'agit de secteurs pour lesquels la concurrence des pays tiers (pays scandinaves dans les deux premiers cas, pays sous-développés pour les textiles) est particulièrement vive et qui, de ce fait, ont fait l'objet de nombreuses exceptions totales ou partielles au cours des négociations Kennedy. On sait que, lors de ces négociations, les discussions les plus vives ont concerné l'aluminium, les ferro-alliages, certaines catégories de papier. Des concessions ont été cependant consenties dans la dernière phase des négociations, sous forme assez fréquemment de contingents tarifaires, mais, quoique importantes compte tenu de la sensibilité des produits, elles sont restées très en deçà du taux général de baisse retenu dans le secteur industriel. Quant aux textiles, les concessions qui ont été consenties pour les produits cotonniers au cours des négociations Kennedy n'ont été que de 20 % en moyenne et ont été liées au renouvellement de l'Accord à long terme sur les textiles de coton.

A l'inverse, pour des secteurs importants des industries mécaniques (outillage et ouvrages en métaux des chapitres 82 et 83 par exemple), les réductions sont supérieures à la moyenne générale de baisse tarifaire. Ceci tient au fait que dans ces secteurs, des réductions de l'ordre de 20 % ont été acceptées au cours des négociations Dillon et que, lors des négociations Kennedy, ces produits n'ayant pas été mis, en règle générale, en exception, il a été admis de leur appliquer la réduction générale de 50 %.

Enfin, il faut noter que dans les secteurs pour lesquels le taux de réduction est proche du taux moyen, une analyse plus précise montre qu'il

existe parfois des différences importantes selon les produits, à l'intérieur de chaque secteur. C'est ainsi, par exemple, que, pour les matériels de transport, dont les droits ont été réduits, en moyenne, au cours des deux négociations tarifaires de moitié environ, on constate que les droits sur les voitures automobiles particulières passeront de 29 % à 11 % de 1960 à 1972 alors que, pour les tracteurs agricoles, les droits ne tomberont, pendant la même période, que de 20 % à 18 %.

B) SECTEUR AGRICOLE.

Il est beaucoup plus difficile d'évaluer l'incidence des négociations tarifaires dans le secteur agricole que dans le secteur industriel. En effet, le niveau de la protection vis-à-vis des pays tiers a été profondément modifié par la mise en place des organisations communes de marché qui ont eu souvent pour effet de compenser, lorsque les droits de douane n'étaient pas consolidés au G.A.T.T., la suppression des restrictions quantitatives par une majoration de la perception douanière (sous la forme de prélèvements, montants supplémentaires ou taxes compensatoires se substituant ou s'ajoutant aux droits de douane classiques). Il y a eu, de ce fait, non pas nécessairement une augmentation de la protection globale mais une modification de la conception de la protection du marché communautaire qui rend plus difficile une étude du bilan des négociations tarifaires. On peut néanmoins tenter d'examiner ce bilan en étudiant comme pour le secteur industriel, mais selon une méthode différente, les résultats obtenus globalement et par secteurs.

1. Globalement.

C'est dans le secteur agricole que les négociations XXIV-6 puis Dillon furent le plus difficile. En effet, pour ne pas empêcher la mise en place de la politique agricole commune dont les premiers règlements étaient alors en cours d'élaboration, la Communauté souhaitait ne pas remplacer les consolidations des tarifs nationaux sur les positions agricoles par des consolidations du tarif commun. Pour conclure les négociations, il a cependant été nécessaire d'accepter un certain

nombre de concessions : sur les 672 lignes tarifaires que comportent les chapitres 1 à 24 du tarif commun, 248 lignes tarifaires ont fait l'objet d'une consolidation sans réduction tandis que pour 110 lignes tarifaires des réductions ont été consenties (dont 55 réductions de 20 % et 42 réductions supérieures à 20 %).

Au cours de la négociation Kennedy, la Communauté a présenté une offre substantielle dans le domaine agricole puisque, pour l'essentiel de la production, elle a proposé une consolidation du niveau de protection soit par le biais de la consolidation des montants de soutien pour les grands produits (blé, produits laitiers, viandes, sucre) dans le cadre d'accords mondiaux, soit sous forme de consolidation ou de réductions de droits de douane pour d'autres produits. L'échec des négociations sur les accords mondiaux n'a laissé subsister que cette seconde catégorie de concessions. Celles-ci se sont traduites par la consolidation de 45 droits nuls et par des réductions de droits sur 270 lignes tarifaires (pour 163 lignes tarifaires, les réductions ont été supérieures à 20 %).

2. Par secteurs.

L'approche globale risque cependant de donner une idée fausse de la portée réelle des négociations tarifaires dans le secteur agricole et il paraît utile de procéder à un examen sommaire par produits.

Dans le secteur animal, quelques concessions ont été accordées pour les chevaux et la viande de cheval, les abats, les bovins d'élevage dans la limite d'un contingent tarifaire, certaines catégories de fromages, divers poissons, notamment dans le cadre de contingents tarifaires. Dans le secteur végétal, les concessions ont porté sur certains fruits et légumes et un certain nombre de produits tropicaux. Des réductions ou consolidations de droits ont été accordées pour diverses boissons (eaux, bières, certains vins et alcools), quelques produits des industries alimentaires et les tabacs.

D'une manière générale, on peut dire que les concessions ont porté essentiellement sur des produits d'une importance économique secondaire. Aucune réduction ou consolidation de droits n'a été accordée pour les « grands produits » qui conditionnent le revenu des agriculteurs.

II. — CONSEQUENCES DES NEGOCIATIONS TARIFAIRES SUR LES RELATIONS ENTRE LA COMMUNAUTE ET LES PAYS TIERS

Pour aménager ses relations avec les pays tiers, la Communauté a disposé essentiellement jusqu'à

présent de deux moyens d'action : la conclusion d'accords d'association et les négociations tarifaires.

Quelle que soit l'importance des accords d'association déjà conclus ou en cours de négociations, ceux-ci ne concernent qu'une zone géographique limitée (pays méditerranéens et africains) et n'intéressent qu'une faible part des échanges de la Communauté avec les pays tiers. C'est en fait principalement par le biais des négociations tarifaires que, à défaut d'autres formules (adhésion ou association), les Six ont été amenés à organiser leurs relations avec leurs principaux partenaires commerciaux.

Pour faire le bilan des négociations tarifaires dans ce domaine, on peut distinguer les relations avec les pays développés et les relations avec les pays en voie de développement.

A) LES RELATIONS AVEC LES PAYS DÉVELOPPÉS.

On peut distinguer quatre groupes de pays : les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, les pays de l'A.E.L.E. (sauf le Royaume-Uni) et les autres pays développés.

1) Les Etats-Unis.

La négociation entre les Etats-Unis et la C.E.E. a été au centre des discussions au cours des deux conférences tarifaires pour des raisons à la fois politiques et économiques.

Lors des négociations XXIV-6 et Dillon, l'accord avec les Etats-Unis fut difficile à réaliser. Ce pays refusa dans un premier temps de signer les accords et c'est seulement en 1962, après avoir obtenu certains engagements de la Communauté dans le domaine agricole, que les Etats-Unis donnèrent leur accord à la conclusion des négociations.

Mais ce sont surtout les négociations Kennedy qui apparurent comme un dialogue entre les Etats-Unis et la C.E.E. Comme l'on sait, ces négociations ont été ouvertes à l'initiative des Etats-Unis. Devant la réussite économique du Marché Commun et ses perspectives d'élargissement, l'objectif du Président Kennedy était, en 1962, selon ses propres termes « d'aboutir à un contrat avec la C.E.E. » (« to strike a bargain with the Common Market »). Par la suite, en dépit des vicissitudes de la candidature anglaise au Marché Commun, les Etats-Unis ont continué, quoiqu'on ait pu penser à une certaine époque, à attacher une grande importance à une conclusion positive de la négociation de Genève.

Dans les relations C.E.E. - Etats-Unis, le bilan de ces négociations peut être établi comme suit :

a) Dans le secteur industriel, les arrangements

tarifaires peuvent être considérés comme mutuellement satisfaisants.

L'offre initiale présentée par les Etats-Unis lors de la Conférence Dillon était très inférieure à l'offre de la C.E.E. d'une réduction de 20 % sur son tarif. L'offre américaine a cependant été améliorée à la fin de la négociation, le Gouvernement des Etats-Unis ayant accepté de transgresser un certain nombre de « peril-points ». Encore que la valeur commerciale des concessions ne soit pas strictement équivalente, on peut dire qu'un certain équilibre a pu néanmoins être atteint.

Au cours des négociations Kennedy, il ne s'agissait pas simplement pour la Communauté d'obtenir des Etats-Unis une réduction du tarif américain équivalente à celle du tarif commun. En effet, les droits de douane des Etats-Unis étant nettement plus élevés que ceux de la Communauté, une diminution d'un même pourcentage aurait laissé des disparités considérables entre les deux tarifs. Aussi, bien que le problème des disparités tarifaires n'ait été que très partiellement réglé, doit-on considérer comme un élément positif, contribuant à l'équilibre réel des concessions, le fait que la réduction moyenne pondérée du tarif américain soit supérieure à celle du tarif communautaire.

b) Dans le secteur agricole, les arrangements n'ont eu qu'une portée limitée et ne règlent pas le problème des relations entre les deux pays ou groupes de pays dans ce secteur. Aucune des deux parties à la négociation n'a eu, en vérité, satisfaction.

Pour les Etats-Unis, comme pour d'autres pays exportateurs de produits agricoles, il s'agissait essentiellement d'obtenir des garanties d'accès sur le marché communautaire. Les arrangements intervenus avec les Etats-Unis ont concerné essentiellement les céréales. En mars 1962, a été conclu avec ce pays un accord prévoyant pour le blé de qualité fourni par les Etats-Unis, le maintien des tarifs nationaux des Six ainsi que celui des systèmes nationaux d'importation et de contrôle jusqu'à la mise en vigueur de la politique agricole commune. Il était prévu, après cette mise en vigueur, des consultations pouvant porter notamment sur le taux du prélèvement. A la fin des négociations Kennedy, un accord sur les céréales a été conclu. Cet accord, outre un aménagement de l'ancien Accord international sur le blé, prévoit essentiellement une aide alimentaire de 4,5 millions de tonnes aux pays en voie de développement avec

une participation de la C.E.E. pour 23 %. Bien que cet arrangement, considéré comme essentiel par les Américains pour la conclusion des négociations, puisse s'analyser comme une garantie d'accès supplémentaire pour les Etats-Unis aux marchés solvables, on ne peut dire pour autant que les résultats des négociations de Genève aient répondu aux préoccupations américaines.

Il en est de même d'ailleurs pour la Communauté. Celle-ci poursuivait un double objectif : préserver les mécanismes de la politique agricole commune et en faire reconnaître l'existence. Seul le premier de ces objectifs a été atteint puisque pour les grands produits, aucune concession nouvelle n'a été accordée ; pour un produit aussi sensible que les volailles, par exemple, ayant fait l'objet de la « guerre des poulets », aucune réduction de protection n'a été acceptée. En revanche, la reconnaissance des mécanismes de la politique agricole commune (en matière de restitutions notamment) n'a pu être obtenue. Les récentes menaces américaines contre les subventions accordées par la C.E.E. pour certains produits (concentrés de tomates, par exemple), le montrent à l'évidence.

c) Dans le domaine des obstacles non tarifaires, les résultats sont incertains ou insuffisants.

Ils sont incertains en ce qui concerne l'abolition de l'American Selling Price, problème qui a dominé la fin de la négociation tarifaire. On sait que sur ce point, un accord est intervenu qui subordonne la réduction de 50 % des tarifs de la C.E.E. pour les produits chimiques à la suppression de ce régime particulier d'évaluation de la valeur en douane fondé sur l'application du droit de douane non sur la valeur FOB du produit en cause, mais sur le prix intérieur de la marchandise importée. La décision adoptée par les Six à Luxembourg le 9 avril 1968 au sujet de l'accélération de la mise en œuvre des résultats des négociations Kennedy constitue certes une incitation à l'abrogation de cette pratique américaine mais, à l'heure actuelle, il paraît prématuré de faire un pronostic au sujet de la décision qui sera finalement adoptée par le Congrès américain.

Les résultats obtenus sont insuffisants dans la mesure où aucune solution n'a été apportée à quelques problèmes essentiels. C'est ainsi qu'aucun engagement précis n'a pu être pris par le Gouvernement américain en ce qui concerne son adhésion aux Conventions de Bruxelles sur la nomenclature

douanière et la valeur en douane. Or il est tout à fait anormal qu'un pays qui occupe le premier rang dans le commerce mondial n'ait pu accepter un certain nombre de règles reconnues par les autres pays industrialisés afin de faciliter les échanges internationaux.

d) Enfin, il faut noter, pour mémoire, que le problème fondamental des relations entre les Etats-Unis et la C.E.E., celui de l'avance technologique américaine, n'a pas été abordé au cours des négociations de Genève.

2) La Grande-Bretagne.

Les deux négociations tarifaires se sont déroulées alors que se posait aux Six le problème de la candidature anglaise au Marché Commun. Les négociations XXIV-6 et Dillon se sont terminées en 1962, six mois avant l'échec de la première négociation d'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E. Quant aux négociations Kennedy, elles se sont terminées en juin 1967, quelques mois après que le Royaume-Uni et d'autres pays européens aient présenté à nouveau leur candidature au Marché Commun.

Cependant, cette situation n'a eu qu'une influence limitée sur le déroulement des négociations tarifaires. En effet, au cours de la Conférence Dillon, bien que la Grande-Bretagne ait déjà accepté, en principe, de reprendre le tarif douanier commun réduit de 20 % comme tarif extérieur d'une Communauté élargie, il a été convenu avec les Britanniques de poursuivre néanmoins les négociations afin d'éviter de réduire encore l'importance de la négociation Dillon. Quand la Grande-Bretagne a présenté à nouveau sa candidature en 1967, les négociations Kennedy étaient en fait trop avancées et les résultats d'une éventuelle négociation d'adhésion trop incertains pour que les deux partenaires estiment souhaitable de modifier leur attitude.

D'une manière générale, on peut dire que, principalement dans le domaine agricole, les résultats des deux négociations tarifaires ont été peu satisfaisants pour la Communauté.

a) Pour les *produits industriels*, la réduction de la protection douanière anglaise présentait un intérêt incontestable. En effet, troisième client de la Communauté, le Royaume-Uni est protégé par un tarif douanier particulièrement élevé. Supérieur, en moyenne, de plus de 50 % au tarif commun, le tarif britannique contient de nombreux droits très élevés (pour une quinzaine de chapitres du tarif

douanier les droits britanniques sont le double de ceux du T.E.C.).

Or, l'accord intervenu à la fin des négociations Dillon, après certains retraits effectués de part et d'autre, bien qu'il ait porté sur un volume de commerce appréciable avait une portée assez restreinte du point de vue des possibilités de développement des échanges.

Surtout, un équilibre des concessions entre la C.E.E. et la Grande-Bretagne n'a pu être obtenu lors de la conclusion des négociations Kennedy. A la fin de 1966, la Communauté estimait que l'équilibre était atteint, le niveau élevé du tarif britannique compensant la différence entre les listes d'exceptions déposées en novembre 1964 par les deux partenaires (la liste communautaire étant plus importante que celle de la Grande-Bretagne). Le Royaume-Uni n'acceptant pas ce point de vue et refusant en particulier l'application de la règle des disparités pour toutes les positions n'ayant pas dans le tarif britannique de droits prohibitifs, a cru devoir présenter tout d'abord une très longue « liste de retraits de concessions » en novembre 1966 puis en avril 1967, une « liste positive d'offres » particulièrement complexe qui était loin de reprendre la totalité des offres initiales de concessions. Il n'a plus été possible d'obtenir des concessions nouvelles jusqu'à la fin de la négociation, la Communauté étant de son côté dans l'impossibilité d'élaborer une liste de retraits frappant principalement les intérêts britanniques. De ce fait, la baisse moyenne pondérée du tarif britannique pour les importations en provenance de la Communauté sera moins importante que celle du T.E.C.

b) Le Royaume-Uni est, après la Communauté, le premier importateur mondial de *produits agricoles*. Le montant des exportations communautaires ne correspond cependant pas aux possibilités réelles du marché anglais dont l'accès est rendu difficile par de nombreuses restrictions quantitatives dans le secteur des fruits et légumes, une réglementation phytosanitaire discriminatoire, un mécanisme de quotas pour le beurre qui bénéficie essentiellement à la Nouvelle-Zélande et au Danemark.

Au cours de la conférence Dillon, les concessions dans le domaine agricole ont été exclues d'un commun accord. Lors des négociations Kennedy, les concessions britanniques ont porté sur des points secondaires. Pour les produits laitiers qui

intéressaient principalement la C.E.E. puisqu'elle ne participe que pour 10 % aux importations britanniques, la Grande-Bretagne a refusé de modifier son mécanisme de quotas. En matière de céréales elle n'a accepté que difficilement un relèvement des prix minima et n'a guère fait d'effort pour qu'il soit possible d'aboutir à une organisation véritable du marché céréalier. Enfin, le Royaume-Uni a peu réduit ses droits sur les boissons alcoolisées et n'a pas modifié ses restrictions quantitatives ou ses prohibitions d'importation dans la période où existent des possibilités de production en Grande-Bretagne. En définitif, les concessions n'ont porté de part et d'autre que sur des produits d'importance secondaire.

Aussi peut-on dire que, compte tenu du déséquilibre des échanges dans le domaine agricole, le maintien de la politique traditionnelle d'approvisionnement du Royaume-Uni a été particulièrement préjudiciable aux intérêts communautaires.

3) Les pays de l'AELE (sauf la Grande-Bretagne).

Les relations entre la C.E.E. et ces pays ont une importance particulière. En effet, pris dans leur ensemble, ces pays réalisent un commerce plus important avec la C.E.E. qu'avec leurs partenaires de la zone de libre-échange. La Suisse et l'Autriche, pays les plus engagés vis-à-vis de la C.E.E. réalisent en moyenne 60 % de leurs importations en provenance du Marché Commun tandis que la Norvège qui, parmi les petits pays de la zone de libre-échange, est la moins engagée reçoit malgré tout près de 30 % de ses importations de la C.E.E. Pour tous ces pays, la Communauté représente un débouché très important.

Cependant, la conférence Dillon n'a eu avec les pays de l'AELE qu'une portée réduite. Un certain nombre de ces pays n'ont pas entamé ou poursuivi de négociations avec la C.E.E. (Norvège, Danemark, Suède). Ce n'est finalement qu'avec la Suisse, après des négociations ardues et prolongées, qu'un accord d'une certaine importance a pu être réalisé.

A l'inverse, l'échec, en 1963, des négociations d'adhésion ou d'association à la C.E.E. a conduit les petits pays de l'AELE, pour remédier aux inconvénients d'une division de l'Europe, à se montrer très attachés à une issue favorable des négociations Kennedy. Le Conseil des Ministres de la C.E.E., en reconnaissant le 23 décembre 1963 « l'importance du problème que pourrait poser l'incidence des règles spéciales appliquées aux cas de disparités sur les échanges commerciaux de la Communauté

avec certains pays européens », a prouvé qu'il partageait les préoccupations des petits pays de l'AELE. De plus, à la fin de la négociation, la Communauté a reconnu sans difficultés qu'elle devait améliorer ses offres vis-à-vis de ces pays qui n'avaient pas initialement déposé de listes d'exceptions.

a) Avec la Suisse, un arrangement satisfaisant a pu être conclu dans le domaine industriel. Certes, la Suisse n'a pas maintenu la totalité de ses offres initiales de concessions qui consistaient en un abaissement de 50 % sur la totalité de son tarif mais tous les retraits envisagés par ce pays, en novembre 1966, n'ont pas été rendus effectifs. Ceci a été possible en raison des améliorations que la Communauté a apporté à ses offres initiales (abandon de « disparités », effort particulier sur les colorants chimiques, les médicaments, les pièces du décolletage, des produits de l'industrie mécanique très spécialisés, certains textiles de coton). Un arrangement sur l'horlogerie a également été conclu.

Dans le domaine agricole, il faut essentiellement noter l'accord intervenu sur la modification du prix de seuil consolidé pour l'Emmenthal et le plafonnement des prélèvements pour les laits médicaux. Pour le reste, quelques concessions ont été accordées de part et d'autre, mais d'une portée assez limitée.

b) Le problème essentiel de la négociation avec les pays scandinaves a été pour la Communauté de savoir dans quelles conditions elle pourrait améliorer ses offres initiales. En effet, alors que les pays nordiques n'avaient pas, à l'origine, déposé de listes d'exceptions, la liste présentée par la Communauté comprenait un grand nombre de produits intéressant au premier chef les Scandinaves (pâtes à papier et papiers, aluminium, la plupart des ferro-alliages, et des métaux non ferreux) ; les offres des Six pour les produits de l'élevage et les produits de la pêche étaient par ailleurs assez limitées. Finalement, à la suite des améliorations apportées par la Communauté à ses offres sur ces produits à la fin de la négociation, les revendications des pays nordiques ont pu être pour partie satisfaites. Un arrangement sur la viande bovine a pu également être conclu avec le Danemark.

c) Avec l'Autriche, les négociations ont été compliquées par le fait que parallèlement aux négociations Kennedy se déroulaient à Bruxelles les discussions relatives à l'association de ce pays à la C.E.E. L'incertitude sur l'issue de ces discus-

sions a conduit les Six et l'Autriche à prévoir que les négociations commencées lors du Kennedy Round continueront sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels en vue de l'échange de concessions tarifaires.

4) Les autres pays développés.

Les règles du G.A.T.T., notamment celles concernant l'extension automatique des concessions, ont rendu difficiles les négociations avec certains pays comme le Japon, le Canada, l'Australie ou la Nouvelle-Zélande très rarement principaux fournisseurs de la C.E.E. ; il était en effet possible pour ces pays de bénéficier des concessions faites par la C.E.E. à ses principaux fournisseurs sans offrir de contreparties notables.

Ce comportement a été particulièrement adopté par le Canada, l'Australie et dans une plus faible mesure la Nouvelle-Zélande : on peut considérer qu'à l'égard de ces pays, les concessions accordées par la C.E.E. sont près de deux fois plus importantes que celles consenties aux Six. Le Canada et l'Australie, d'autre part, se sont efforcés d'obtenir des engagements d'accès sur le marché communautaire pour leurs exportations de céréales, sans succès d'ailleurs.

Le Japon, en revanche, a participé véritablement aux négociations de Genève, acceptant d'améliorer sur plusieurs points ses offres initiales de manière à parvenir à un certain équilibre des concessions avec la C.E.E. Les Six ont en outre bénéficié des concessions accordées par le Japon aux Etats-Unis, son principal partenaire commercial, notamment dans le secteur des produits chimiques.

B) Les relations avec les pays en voie de développement.

La négociation Dillon n'avait eu pour les pays en voie de développement qu'une portée très limitée. Aussi, lorsque la décision a été prise par les Ministres des Parties Contractantes en mai 1963, de convoquer une nouvelle conférence de négociations au G.A.T.T., avait-il été entendu que ces négociations devaient aider à résoudre les problèmes commerciaux des pays en voie de développement. A cet égard, il convient de signaler que cette réunion des Ministres de 1963 avait un double objet :

— d'une part, adopter le « programme d'action » élaboré par certains pays en voie de développement et visant à réduire le « protectionnisme » des pays industrialisés afin d'encourager les exportations des pays sous-développés ; ceci fut

acquis, avec quelques précautions de style, alors que les Ministres des Six pays de la C.E.E. s'abstenaient ;

— d'autre part, décider du principe d'une nouvelle conférence de négociations, pour répondre à l'initiative américaine et mettre à profit les pouvoirs votés par le Congrès dans le « Trade Expansion Act » de 1962.

Il était dès lors tentant, et certaines délégations n'y manquèrent pas, de présenter les négociations « Kennedy » comme une occasion de développer les échanges avec les pays sous-développés. Aussi, ces pays furent-ils invités à « participer » aux négociations, cependant que les Ministres précisèrent, dans leur Résolution, que les pays industrialisés ne demanderaient pas une réciprocité exacte des concessions aux pays sous-développés — ce que les pays de la C.E.E. avaient déjà, pour leur part, mis en pratique lors des négociations précédentes de la conférence « Dillon ».

1) La position des pays en voie de développement.

La Résolution ministérielle de mai 1963 a conduit les pays en voie de développement à présenter des demandes importantes et des offres limitées.

Au départ, les *demandes de ces pays* étaient tellement excessives (réduction en leur faveur de plus de 50 % sur tous les droits de douane, application immédiate de la plupart de ces réductions) qu'il était exclu que les pays industrialisés puissent leur donner satisfaction. Ultérieurement, certains pays en voie de développement ont présenté des demandes plus réalistes portant sur des produits les intéressant plus particulièrement.

A l'inverse, les *offres de ces pays* étaient réduites. Quelques concessions ont été cependant offertes par l'Inde, le Pakistan, Ceylan, le Pérou, le Brésil et le Chili.

2) La position de la C.E.E.

Les pays en voie de développement étaient directement intéressés par les offres de la C.E.E. dans deux secteurs : textiles de coton, produits tropicaux.

a) Dans le secteur des *textiles de coton* les pays en voie de développement accordaient, en règle générale, plus d'importance à l'aménagement des restrictions quantitatives aux échanges qu'à la réduction des droits de douane. Les satisfactions qui ont pu leur être données sur le premier point ont permis de limiter à 20 % en moyenne la baisse des droits.

b) Pour les *produits tropicaux* les intérêts des EAMA devaient être pris en considération et, pour cette raison, la C.E.E. ne pouvait modifier très sensiblement le niveau de son tarif. Elle a finalement :

— maintenu les suspensions de droits lorsqu'elles existaient au profit de pays tiers comme l'Inde ou le Pakistan, jusqu'à l'expiration de la Convention de Yaoundé,

— consolidé les droits réduits mis en vigueur lors de la Convention de Yaoundé notamment sur le café et le cacao et corrigé en conséquence les droits des produits dérivés qui n'avaient pas été modifiés alors,

— consolidé le régime en vigueur, à la suite d'un arrangement entre la C.E.E. et le Royaume-Uni, pour le thé, le maté et les bois tropicaux et au terme duquel ces produits sont importés par les deux parties en franchise depuis 1964.

Il a enfin été admis par les Six que, pour un certain nombre de produits intéressant les pays en voie de développement, les concessions tarifaires acceptées au cours des négociations Kennedy seront mises en vigueur le 1^{er} juillet 1968, sans échelonnement.

En résumé, l'on peut dire que les problèmes des rapports commerciaux entre pays industrialisés et sous-développés n'ont été que très partiellement évoqués au cours de la négociation Kennedy qui a été essentiellement une confrontation entre pays riches. Aussi, lors de la séance finale du Comité de Négociations Commerciales, le 30 juin dernier, le représentant du Chili, au nom des pays sous-développés, a-t-il exprimé la commune déception de ces pays devant les faibles résultats obtenus.

II. — LA CONTRIBUTION DE LA C.E.E. A L'ÉVOLUTION DE LA MÉTHODE DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES

La Communauté a joué un rôle important dans la définition ou la recherche d'une nouvelle méthode de négociation dans les secteurs industriel

et agricole et a contribué à l'élargissement du champ des négociations aux problèmes non tarifaires.

A) LA DÉFINITION D'UNE NOUVELLE MÉTHODE DE NÉGOCIATIONS DANS LE SECTEUR INDUSTRIEL.

La Communauté a contribué à faire accepter la méthode de réduction linéaire lors des négociations Kennedy et a posé le problème des disparités de tarifs entre pays industrialisés.

1) *La réduction linéaire des droits.*

Au début de la Conférence Dillon, la Communauté a proposé une réduction linéaire de 20 % de ses tarifs sous réserve, il est vrai, d'un nombre appréciable d'exceptions. Cette proposition qui reprenait une idée déjà avancée par le Benelux en 1952 et la France en 1953-54 répondait à la nécessité d'aménager la technique de négociations mais tenait compte aussi des problèmes particuliers de la Communauté.

Du point de vue de la technique des négociations, il était clair, en effet, que la méthode traditionnelle d'échanges de concessions produit par produit n'avait plus qu'une efficacité réduite (les résultats des dernières conférences tarifaires avaient été modestes). En effet :

- les pays ayant des tarifs peu élevés ne pouvaient plus consentir de concessions en échange de celles qu'on leur offrait si l'on négociait produit par produit,

- la négociation de type traditionnel conduisait naturellement à offrir des concessions sur les produits les moins sensibles et à exclure les produits les plus protégés. Il en résultait donc des pointes de protection excessives dans certains secteurs.

Il faut dire cependant que la présentation d'une offre de réduction linéaire des tarifs a été facilitée par le fait que la décision d'accélération du 12 mai 1960 a fixé comme objectif pour le rapprochement des droits nationaux le TEC réduit de 20 %. Les Six ont saisi l'occasion des négociations Dillon pour offrir comme une concession de consolider la réduction de 20 % du TEC qui constituait, en fait, un des éléments d'un compromis entre les Six.

On sait que la proposition de réduction linéaire des droits présentée par la Communauté n'a pas été acceptée par ses partenaires commerciaux, à l'exception du Royaume-Uni. Aussi, les Six ont-ils été amenés eux-mêmes à mener des négociations produit par produit de façon à réaliser avec chacune des parties à la négociation des accords équilibrés.

Ce n'est qu'à l'occasion des négociations Kennedy que, compte tenu des pouvoirs donnés à l'Administration américaine par le Trade Expansion Act

une réduction linéaire des droits de 50 % a pu être retenue, d'abord comme hypothèse de travail puis comme une règle générale assortie de certaines exceptions destinées à tenir compte de la sensibilité des produits et des disparités de tarif.

2) *Le problème des disparités de tarifs.*

Ce problème s'est trouvé posé en raison des différences dans les profils respectifs du tarif extérieur des Six, du tarif britannique et du tarif américain. Alors que le tarif douanier de la Communauté est d'un niveau modéré et relativement homogène, les tarifs britannique et américain sont d'un niveau moyen nettement plus élevé et surtout comportent, dans certains secteurs de l'économie, des pointes de protection importantes. Une réduction purement proportionnelle des divers tarifs aurait eu pour conséquence de pénaliser la Communauté en abaissant sensiblement son tarif tout en laissant subsister des droits relativement élevés chez ses principaux partenaires commerciaux.

Dans un premier temps, la Communauté avait envisagé une formule qui aurait mis les principaux partenaires à la négociation sur un pied d'égalité. Il s'agissait essentiellement de fixer des taux objectifs de protection pour chaque grande catégorie de produits (droit nul pour les matières premières, droit de 5 % pour les demi-produits, droit de 10 % pour les produits élaborés). Cette idée n'a finalement pas été retenue et, en mai 1963, les pays participant à la négociation ont simplement décidé que « les réductions tarifaires seraient effectuées sur la base de règles spéciales d'application automatique et générale dans les cas où existent des disparités sensibles dans les niveaux des tarifs ».

En fait, ces règles spéciales n'ont jamais pu être mises au point d'un commun accord à Genève. Aussi, la Communauté a-t-elle dû décider de façon unilatérale qu'une disparité peut être invoquée lorsque le droit le plus élevé est le double du droit bas et qu'un écart de 10 points (sauf dans le cas des demi-produits) existe entre les deux droits. Cette règle a été assortie de divers correctifs pour tenir compte des intérêts de petits pays européens et éliminer les positions tarifaires faisant l'objet d'un volume de commerce négligeable. Finalement, la liste des « disparités » retenue par les Six comprenait 240 positions ou sous-positions tarifaires. Pour ces produits, la réduction des droits du tarif commun a été en moyenne de 25 % au lieu de 50 %.

L'application de la règle des disparités a permis

de réaliser une certaine harmonisation du tarif commun et des tarifs américain et britannique. Les résultats ont cependant été modestes et on peut dire que le problème des disparités de tarifs s'il a été posé n'a pas été pour autant résolu.

Compte tenu de cette situation, on peut penser que, après avoir préconisé la formule de la réduction linéaire, la Communauté pourrait sans doute difficilement envisager, dans l'hypothèse d'une nouvelle négociation tarifaire multilatérale que cette technique de réduction des droits soit retenue car, compte tenu du niveau de son tarif après les négociations Kennedy, elle se trouverait dans une position d'infériorité du point de vue de la négociation avec les Etats-Unis et la Grande-Bretagne. Aussi est-ce vraisemblablement vers la recherche d'accords sectoriels qu'une éventuelle négociation multilatérale devrait s'orienter.

B) LA RECHERCHE D'UNE NOUVELLE MÉTHODE DE NÉGOCIATION DANS LE SECTEUR AGRICOLE.

On peut distinguer dans l'évolution de la technique des négociations agricoles deux étapes.

Depuis la création du G.A.T.T. jusqu'à l'ouverture des négociations Kennedy, il était admis, conformément d'ailleurs aux dispositions de l'Accord Général, que les règles de négociation valables pour les produits industriels devaient également être appliquées aux produits agricoles. Cette thèse était principalement défendue par les pays exportateurs de produits agricoles, à culture extensive et à forte production (type Etats-Unis, Canada, Australie) qui, s'estimant les seuls « producteurs efficaces », prônaient, selon l'économie libérale, la division internationale du travail et cherchaient à obtenir par le moyen d'une réduction de la protection des pays importateurs des garanties d'accès pour leurs exportations. Au cours de cette première période, les pays d'Europe continentale ont admis implicitement que la méthode classique de négociation prévue par le G.A.T.T. était applicable aux produits agricoles et ont essentiellement cherché à réduire la portée de leurs concessions. Cette attitude purement défensive a été celle de la Communauté lors des négociations XXIV-6 et Dillon.

A l'occasion des négociations Kennedy, la Communauté a adopté une attitude offensive en remettant en cause la méthode traditionnelle de négociation dans le secteur agricole. Les Six ont, en effet, proposé que, pour les produits agricoles en général, toutes les parties à la négociation s'engagent, au

moins dans un premier temps, à ne pas augmenter l'incidence des mécanismes existants de protection et de soutien de l'agriculture. C'est la technique de la « consolidation du montant de soutien ». Il était clair en effet, que, en raison de la diversité des moyens employés tant à la frontière (droits de douane, contingents, prix minima, etc...) qu'à l'intérieur (subventions, prix garantis, organisation de marchés, etc...) il serait inutile et inéquitable de réduire les seules entraves à la frontière si chaque Etat membre conservait la faculté de modifier ses interventions sur la production ou le marché interne. La méthode proposée devait au contraire, permettre d'introduire un minimum de discipline dans les échanges internationaux. En outre, pour les grands produits (céréales, viande, produits laitiers) pour lesquels un déséquilibre entre l'offre et la demande solvable existe ou risque de se produire, les propositions de la Communauté visaient à une stabilisation du marché par la consolidation des montants de soutien, la fixation d'un prix minimum obligatoire pour toutes les transactions commerciales, l'adoption pour les céréales d'un mécanisme mettant en jeu la responsabilité de chaque pays dans la création de nouveaux « excédents » (en fonction d'un taux d'auto-provisionnement).

Les autres parties à la négociation ont vivement critiqué « l'universalité » de l'approche des Six, estimant que la diversité des obstacles aux frontières justifierait plutôt des engagements spécifiques adaptés aux circonstances avec pour objectif de promouvoir un libre-échange plus ou moins parfait. D'autre part, les pays exportateurs de produits agricoles qui cherchaient avant tout à obtenir des garanties d'accès sur les marchés des pays importateurs se sont refusés à prendre des engagements concernant leurs politiques internes.

Aussi, les projets ambitieux de la Communauté ont-ils dû être abandonnés. La négociation agricole s'est soldée finalement par un certain nombre de concessions tarifaires classiques, un accord bilatéral C.E.E.-Danemark sur le bétail vivant destiné à la fabrication et un accord multilatéral sur les céréales. Ce dernier texte comporte essentiellement un aménagement des dispositions de l'ancien Accord international sur le blé et l'octroi d'une aide alimentaire aux pays en voie de développement.

Il reste, malgré cet échec, que la Communauté a contribué à poser les problèmes agricoles en termes nouveaux en mettant l'accent sur deux idées essentielles : la nécessité de ne pas séparer

les différents aspects du soutien des marchés (protection à la frontière, interventions sur le marché intérieur), l'intérêt d'organiser les échanges internationaux pour quelques grands produits afin de remédier à l'anarchie des marchés mondiaux.

C) LA NÉGOCIATION SUR LES PROBLÈMES NON TARIFAIRES.

Au cours des négociations Kennedy, la Communauté a mis fréquemment l'accent sur la nécessité d'arriver à des résultats concrets dans le domaine des obstacles non tarifaires, conformément d'ailleurs à la résolution ministérielle de mai 1963.

Ce point était important pour les Six car leurs exportations se heurtent fréquemment sur certains marchés (Etats-Unis, notamment) à des restrictions nombreuses de caractère officiel ou occulte qui ont souvent sur les échanges des effets plus accentués que les droits de douane eux-mêmes. D'autre part, il était évident que la réduction importante des tarifs qui était envisagée allait rendre encore plus

sensibles les effets des mesures de protection non tarifaires.

La complexité du sujet et les réticences des Etats pour l'aborder n'ont permis d'aboutir qu'à des résultats modestes.

Si l'on met à part le problème particulier de l'American Selling Price évoqué ci-dessus sous la rubrique des relations avec les Etats-Unis, on constate en effet que le seul résultat notable de la négociation a été l'adoption d'un Code international anti-dumping précisant les conditions d'application de l'article VI du G.A.T.T., notamment en ce qui concerne le déroulement de l'enquête relative au dumping et au préjudice subi par les industriels, l'application des mesures provisoires, la rétroactivité dans la perception des droits.

Le problème de la réduction des obstacles non tarifaires reste donc posé et c'est à cette tâche que le G.A.T.T. devra sans doute, au cours des prochaines années, consacrer une large part de ses efforts.

*
**

Les négociations tarifaires multilatérales menées par la Communauté depuis dix ans comportent pour les Six divers éléments positifs. Elles ont permis, tout en maintenant une protection raisonnable du marché communautaire pour les produits les plus sensibles, de faire tout d'abord reconnaître par les pays tiers un Marché commun dont l'existence même était contestée à l'origine puis d'aménager, par la suite, les relations des Six avec leurs principaux partenaires commerciaux. Paradoxalement, on peut même dire que les négociations tarifaires qui avaient pourtant pour objet une réduction du tarif commun — symbole de l'unité des Six — ont néanmoins permis à la Communauté de progresser sur un plan interne dans la mesure où le succès des négociations tarifaires était

la condition plus ou moins explicitement posée à l'adoption des décisions relatives à la mise en place de la politique agricole commune.

Il n'en reste pas moins qu'un certain nombre d'objectifs que la Communauté considéraient comme importants n'ont pas été atteints ou ne l'ont été que très partiellement. Il en a été ainsi pour l'élimination des obstacles non tarifaires, l'organisation des marchés agricoles, l'harmonisation des tarifs des principaux pays industrialisés. Tout au plus, peut-on espérer que les idées qui ont été avancées par la Communauté dans ces différents domaines, au cours des négociations Kennedy, feront leur chemin et pourront être reprises en tout ou en partie, dans de meilleures conditions, à l'occasion d'autres négociations.



L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

L'OPINION AMÉRICAINE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS EN EUROPE

S. EI. MOUSSIS-GRAMMATICOPOULOU

Expert à la C.E.E.

Au départ, il n'est peut-être pas inutile de rappeler brièvement le point de vue américain sur le Marché Commun. Celui-ci est en effet un des éléments les plus déterminants de la politique américaine en Europe.

En 1961, certains orateurs ont rappelé devant le Congrès que la C.E.E. est une institution que les Etats-Unis ont, sinon créée, du moins largement encouragée. « La C.E.E. est la conséquence directe du Plan Marshall et de l'O.E.C.E., elle est la copie du système américain en ce qui concerne ses institutions, ses politiques économiques et ses principes commerciaux » (1). En somme, elle doit son existence essentiellement à leur initiative désintéressée.

D'autre part, les Etats-Unis ont soutenu l'intégration des Six sans avoir pesé les répercussions qu'un tel regroupement économique aurait sur leur propre économie. Une fois le Marché Commun devenu réalité certains regrettent qu'on n'ait pas essayé à temps de limiter, le plus possible, les effets négatifs de l'intégration européenne. M. Ch. Herter, ex-Ministre des Affaires étrangères, n'a pas hésité à insinuer que le Tarif Extérieur Commun est une institution lamentable qu'il aurait mieux valu ne pas instaurer. Cette opinion concernant les répercussions discriminatoires du T.E.C. vis-à-vis des exportations américaines est partagée par plusieurs personnes interrogées par le Joint Economic Committee en 1961 (1) (2).

Il est évident que les Américains s'intéressent essentiellement aux effets du Marché Commun sur leurs propres industries, leurs propres exportateurs et leurs propres investisseurs. Mais en même temps, ils se sentent responsables à l'égard du reste du « Monde Libre » et surtout à l'égard des petits pays — les « orphan countries » selon Viner — qui seront abandonnées « dehors dans le froid ». Ils se sentent responsables, d'abord parce qu'ils sont les leaders du Monde Libre et, ensuite, parce que la C.E.E. est une institution de leur « making ». Par conséquent, ils cherchent une politique commerciale étrangère qui soit avantageuse pour tous : Américains, Européens et autres (1).

Et puisque l'on est entré dans une « ère nouvelle » des relations économiques internationales, certains, tout en proposant un réexamen des bases de la politique économique étrangère, conseillent de maintenir l'appui accordé au Marché Commun par une certaine collaboration et même une contribution (1).

Après cette brève présentation des opinions américaines, il ne sera peut-être pas trop hardi de conclure que, dans cette optique, le Marché Commun était et est un « business » à l'américaine ; et puisque les Américains ont donné l'exemple du grand marché de libre échange, poussé les partenaires européens indécis et largement financé

les opérations, il est concevable pour eux d'attendre maintenant d'en tirer les profits (1) (2).

Les investissements privés américains en Europe, étant un élément de la « *partnership* » économique Etats-Unis Marché Commun, peuvent représenter un exemple concret de ce que nous voulons dire et c'est dans ce sens que nous allons aborder le sujet.

L'exposé sera divisé en trois parties. Dans la

première seront examinées les opinions des hommes politiques et des fonctionnaires américains, dans la seconde celles des dirigeants d'entreprises, et les raisons pour lesquelles ils investissent à l'étranger. Dans une troisième, celles des économistes et d'autres intellectuels et les raisons qui, selon eux, poussent les entrepreneurs américains à investir dans le Marché Commun.

I. — LES HOMMES POLITIQUES ET LES FONCTIONNAIRES

Le terme « homme politique » est pris dans son sens le plus large. On considère comme tels, non seulement les ministres en fonction mais aussi les parlementaires et les anciens ministres.

L'angle sous lequel ils considèrent les investissements directs américains est en premier lieu celui de la Balance des Paiements. Les moyens par lesquels le « *gap* » sera comblé suscitent les réflexions les plus diverses.

Elles se répartissent en deux tendances. L'une est favorable aux investissements directs à l'étranger, l'autre ne l'est pas. Cette dernière témoigne d'une préférence implicite ou explicite pour les exportations.

Les partisans de la première tendance affirment qu'il était judicieux d'encourager l'exportation des capitaux privés par le passé et qu'il convient de persévérer dans cette voie (2). Certains estiment même que toute mesure visant à décourager les exportations des capitaux serait nocive et regrettable (3). Ils défendent leur point de vue en soutenant que les revenus des capitaux investis à l'étranger apportent, sous forme d'intérêts et de dividendes, des sommes supérieures à ce qui a été investi (4).

Les exportations de capitaux entraînent aussi une diffusion de l'esprit américain, de l'organisation, de la gestion, du « *know-how* », bref du système économique américain proprement dit (5) (2). Cette diffusion peut s'avérer aussi avantageuse tant pour le pays donateur que pour le pays d'accueil.

Les investissements américains ont encore comme effet l'accélération de la croissance de l'économie européenne et par suite l'accroissement des revenus et de la demande de produits en provenance des Etats-Unis ; d'où un effet important sur l'emploi en Amérique (1) (5).

L'effet des investissements, dit Théodore Geiger,

est plus durable que celui des exportations en ce sens que les relations commerciales entre commerçants libres peuvent se rompre plus facilement que les liens légaux, financiers et de gestion qui existent entre les filiales ou succursales et les maisons mères (4).

D'autre part, les partisans de la restriction des investissements sont particulièrement préoccupés du déficit de la Balance des Paiements qui, d'après eux, est tellement important qu'il pourrait conduire à une dévaluation du dollar. Il s'agit d'après eux d'une véritable émigration des dollars qu'ils voudraient à tout prix réduire (1).

Selon certains « *Congresmen* » le motif principal qui pousse les industriels américains à investir en Europe c'est de pouvoir franchir le mur tarifaire qui se dresse autour du grand marché de la C.E.E. Par conséquent, le moyen pratique de décourager les industriels américains, et de les empêcher de constituer des établissements à l'étranger et ainsi d'exporter des emplois, c'est de négocier la diminution des tarifs européens. Les tarifs douaniers sont des dispositifs qui attirent artificiellement les investissements américains en Europe. Si les tarifs n'existaient pas, les exportations américaines pourraient facilement pénétrer dans les marchés européens (5) (1). Il est probable que ce mouvement d'idée a contribué, au sein du Congrès, à ce succès de l'initiative présidentielle que constitue le « *Kennedy Round* ».

Alfred Neal rappelle que le capital sort librement des Etats-Unis à destination de l'Europe, alors que le capital européen ne peut généralement pas entrer aux Etats-Unis sans une permission préalable de la part du gouvernement du pays exportateur. Une proposition a été soumise pour que les Etats-Unis négocient avec les gouvernements européens en vue d'une plus grande liberté d'exportation des capitaux vers l'Amérique.

On souhaite ainsi influencer favorablement et à long terme la Balance des Paiements des Etats-Unis (1).

Devant la Chambre des Représentants, une mission d'étude du Sous-Comité sur les problèmes européens a rapporté que les motifs économiques pour investir en Europe sont tellement nombreux que des stimulants comme des réductions spéciales de taxes — pour les compagnies qui investissent — ne sont plus justiciables (5). A cet effet, l'« American Revenue Tax » de 1962 vise à rétablir entièrement les taxes sur les revenus gagnés à l'étranger.

La tendance défavorable aux investissements à l'étranger l'emporte d'habitude au Congrès et à la Maison Blanche. La meilleure preuve en est le « Programme Volontaire » lancé en 1965 par le Président Johnson et formulé par le Ministre

du Commerce John Connor, en vue de soulager la Balance des Paiements de la charge due aux investissements à l'étranger.

John Connor a demandé que chacune des grandes compagnies qui investissent à l'étranger essaie d'améliorer de 15 à 20 % le solde de sa propre balance des paiements.

Les directives données par John Connor pour l'exécution de l'opération sont les suivantes : expansion des exportations, développement de marchés nouveaux, rapatriement accéléré des revenus, ajournement des projets marginaux pour les investissements directs à l'étranger, restriction des investissements dans les pays développés, emprunts plus nombreux à l'étranger, vente des actions des succursales à l'étranger, diminution des crédits à court terme et enfin, rapatriement des fonds qui se trouvent à l'étranger (3).

II. — ATTITUDES DES INDUSTRIELS AMERICAINS VIS-A-VIS DES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER

La Chambre de Commerce des Etats-Unis croit à l'opportunité de l'encouragement des investissements à l'étranger. Un de ses représentants a souligné que les investissements à l'étranger avantagent la Balance des Paiements à cause des rapatriements de revenus qui excèdent constamment les nouveaux envois de fonds à l'étranger. Les revenus retenus à l'étranger pour être utilisés sur place constituent la base d'une amélioration ultérieure de la Balance des Paiements. La Chambre mentionne, en outre, que la proposition de l'Administration tendant à éliminer les taxes sur les revenus gagnés à l'étranger revient à pénaliser des transactions normales. Elle ajoute que ces propositions vont au-delà de la correction des abus. Les revenus venant de sources étrangères devraient, au contraire, ne pas être taxés (1).

Un représentant des industriels américains, Peter Nehemkis, a rapporté au Congrès que les sources des investissements directs à l'étranger sont au nombre de quatre :

- capitaux en provenance des Etats-Unis,
- capitaux obtenus à l'étranger,
- amortissements effectués à l'étranger,
- réinvestissement des gains.

Selon lui, la première seulement a un effet sur la Balance des Paiements américaine, effet d'ailleurs minime. C'est, toujours selon lui, un « cliché à la mode » dans la presse de supposer que

lorsque des capitaux américains vont à l'étranger pour ces différents usages, ils représentent une perte de moyens financiers. Car, en fait, très peu d'argent liquide quitte les Etats-Unis. Quand le Département du Commerce déclare une sortie de 500 millions de dollars, il peut très bien s'agir de capitaux non monétaires, entre autres, par exemple d'outillage. Chaque investissement à l'étranger est suivi d'importantes exportations. L'installation d'une nouvelle usine entraîne des exportations d'équipement. Celles-ci ont un effet bénéfique sur la Balance des Paiements américaine, car elles créent du travail aux Etats-Unis mêmes (1).

Malgré certaines réserves, le National Industrial Conference Board (N.I.C.B.) organe du patronat américain, partage cette opinion. Il l'a exprimé dans une étude effectuée en 1966. Mais à la question de savoir si les investissements à l'étranger des compagnies américaines augmentent ou diminuent les exportations des Etats-Unis — question essentielle pour la Balance des Paiements, elle ne donne pas de réponse définitive. Elle attire cependant l'attention sur l'effet puissant que les investissements américains ont sur l'augmentation du P.N.B. à l'étranger, sur la demande, et par conséquent sur la demande des biens importés des Etats-Unis. Le N.I.C.B. indique que les investissements à l'étranger créent plus d'exportations

qu'elles n'en remplacent. La preuve en est que, parallèlement aux investissements en Europe qui sont passés de 1,7 milliard de dollars en 1950, à 12,2 milliards de dollars en 1964, les exportations américaines, pendant la même période, sont passées de 3 milliards à 12 milliards de dollars (7).

Toujours selon l'étude du N.I.C.B., les entreprises américaines à l'étranger doivent continuer à s'agrandir sinon elles risquent de perdre le marché. Une restriction prolongée de leurs investissements pourrait mettre en danger les investissements déjà existants. « Rester inactif, c'est perdre » reconnaît l'étude (6).

Le « Voluntary Program » qui invitait les compagnies américaines à limiter leurs investissements directs a eu sur elles l'effet d'une « bombe ». Elles craignaient d'être désavantagées dans la compétition pour la conquête de marchés étrangers. En réalité, la mise en œuvre du programme a prouvé qu'il était beaucoup moins restrictif que ce que les compagnies avaient craint au départ (7).

En tout état de cause, 550 compagnies responsables d'environ 80 à 90 % du total des investissements à l'étranger ont participé au programme. Comme il a été mentionné plus haut, le Ministre du Commerce, John Connor, avait demandé à chacune de ces compagnies d'essayer d'augmenter de 15 à 20 % le surplus de leur propre Balance des Paiements. Il a révélé que déjà en 1965, 438 de ces compagnies espéraient contribuer à une augmentation d'au moins 1,3 milliard de dollars de la Balance des Paiements par rapport à l'année précédente. Il semble que les effets du programme auraient été plus grands si les entreprises n'avaient déjà fait des plans pour des investissements à l'étranger avant que le Président Johnson ait décidé d'intervenir. Les techniques que les entreprises ont surtout employées pour obtenir un surplus de leur propre Balance des Paiements sont les suivantes :

- vente d'actions ou d'obligations à l'étranger,
- augmentation des emprunts à l'étranger,
- rapatriement des profits,
- réduction des dépôts à court terme à l'étranger,
- augmentation des exportations (3).

Selon le Ministre Connor, le plus grand succès du programme a été le rapatriement des profits.

La coopération des compagnies avec l'administration s'explique tout d'abord par des raisons de patriotisme mais surtout par des raisons pratiques. En effet, si les entreprises n'avaient pas aidé le

Gouvernement à redresser la Balance des Paiements, elles se seraient peut-être vues imposer des restrictions beaucoup plus strictes. Bon gré mal gré, elles ont accepté ce programme qu'elles ne croyaient guère pouvoir supporter plus de deux ans et sans être convaincues de son efficacité (3).

D'autre part, l'étude du N.I.C.B. soulève une question importante, à savoir, si le freinage « volontaire » des investissements à l'étranger demandé par l'Administration pour améliorer la Balance des Paiements ne va pas à l'opposé du but qu'il se propose. Car en fait, les investissements américains à l'étranger ont constitué un stimulant pour la production aussi bien à l'étranger qu'aux Etats-Unis mêmes et ont eu un effet déterminant sur le niveau et la structure du commerce mondial. Il est bien possible qu'une restriction des investissements américains à l'étranger cause un ralentissement du taux de croissance économique du Monde entier et des Etats-Unis en particulier. L'étude souligne encore que le gouvernement doit admettre qu'une Balance des Paiements favorable, maintenue seulement au prix d'une perte commerciale, serait une anomalie économique et une absurdité du point de vue des affaires (7).

Un recensement a été fait sur les attitudes des compagnies américaines vis-à-vis de leurs relations avec leurs filiales. Des 72 plus importantes compagnies qui ont été recensées presque toutes ont répondu qu'elles préféreraient contrôler elles-mêmes les compagnies à l'étranger et que généralement elles réussissaient à le faire. Presque deux tiers de ces compagnies veulent une propriété à 100 % de leurs filiales. Les autres se contentent de pourcentages moindres mais leur permettant le contrôle (8).

En ce qui concerne la Communauté, quelques industriels estiment que l'intégration économique donne aux entrepreneurs des pays du Marché Commun un avantage économique sur les étrangers. Les étrangers, c'est-à-dire les Américains en l'occurrence, doivent dépasser cet avantage en négociant une réduction du Tarif Extérieur Commun. Autrement ils seront exposés à une accélération de la fuite des capitaux des Etats-Unis, en vue de construire des usines à l'intérieur de la muraille tarifaire, ou bien ils se trouveront devant de sérieuses difficultés économiques : ils ne pourront peut-être plus exporter des produits vers le Marché Commun mais seulement y envoyer leur personnel (1).

Sylvan Gotshal, dans une allocution sur l'intégration européenne se prononce comme suit : « Le Marché Commun nous invite à vendre et à participer à part entière avec les Etats Nationaux, aux avantages de l'intégration économique. Les entrepreneurs américains qui sont habitués à travailler dans un grand marché doivent profiter de l'occasion offerte par la nouvelle frontière de la C.E.E. » (1).

D'autres industriels estiment que dans deux décennies la C.E.E. sera la plus grande base industrielle du monde.

« Nous autres industriels américains, disent-ils, nous commençons seulement à entrer dans le Marché Commun. Nous ne sommes encore qu'un régiment. Quand nous serons une division ou une armée, quand notre technologie et notre « savoir faire en distribution » et en « merchandising » commenceront à s'implanter, alors vous verrez la seconde révolution du Marché Commun. Les Européens ont un retard de 25 ans par rapport à nous. Nous le savons et nous allons changer cet état de chose. Alors vous verrez toutes les barrières du commerce extérieur s'écrouler » (9) (10).

Les attitudes hostiles de quelques gouvernements européens, et notamment celles de la France vis-à-vis des investissements américains, inquiètent quelque peu les entrepreneurs américains. Il reste toutefois que les Européens ont pour le moment laissé au gouvernement américain le soin de restreindre d'eux-mêmes leurs investissements en Europe (6).

LES MOTIFS QUI ATTIRENT LES INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS A L'ÉTRANGER ET EN PARTICULIER DANS LE MARCHÉ COMMUN

On distingue deux catégories de facteurs qui ont provoqué les investissements américains au sein du Marché Commun :

— d'une part ceux qui jouent, en général, sur la décision des industries américaines à investir à l'étranger plutôt qu'à exporter,

— d'autre part ceux qui rendent le Marché Commun spécialement attirant.

A. LES FACTEURS GÉNÉRAUX.

L'identification de l'ordre de priorité des principaux facteurs qui attirent les investisseurs américains est chose difficile. Il n'existe naturellement pas un facteur unique jouant un rôle prédominant, mais une combinaison de facteurs qui varie sui-

vant les cas. Toutefois, trois de ces facteurs semblent représenter les stimulants essentiels :

- l'espoir de profits plus élevés,
- la recherche de coûts de production plus bas,
- la concurrence entre entreprises oligopolistiques.

Une enquête a été faite par l'Université d'Oregon pour essayer de dégager les motifs des investissements à l'étranger. La plupart des compagnies qui ont participé à cette enquête ont souligné que les profits plus élevés étaient une des raisons principales sans être toutefois l'unique raison (8).

Dans une enquête du Patronat américain, le coût de production le plus bas et notamment les salaires les plus bas constituent le facteur déterminant la décision de l'investissement à l'étranger. Ce sont généralement les compagnies pour lesquelles le travail est le facteur principal de production (11).

Prenons comme exemple le cas limite de cette entreprise qui a investi à l'étranger pour protéger son marché aux Etats-Unis mêmes. Il était plus intéressant pour elle de produire à l'étranger et d'importer ensuite ses propres produits.

La concurrence des entreprises américaines déjà établies à l'étranger semble être aussi un facteur important. Leur exemple est contagieux car, à long terme, le marché européen est peut-être aussi important que le marché américain pour la conservation de l'équilibre des forces entre concurrents.

Mentionnons également le cas inverse de ces entreprises américaines qui sont les fournisseurs traditionnels d'autres entreprises et qui, pour ne pas perdre leur clientèle sont amenées à les suivre et à installer des filiales à l'étranger. Cette raison peut être déterminante (7) (8).

Dans une étude plus récente du N.I.C.B. un facteur nouveau apparaît. Il s'agit de la nécessité de la continuité de l'effort d'investissement. Les compagnies interrogées ont indiqué qu'une fois commencées, les opérations à l'étranger doivent se poursuivre et s'accroître avec le marché pour que les succursales puissent survivre à la concurrence. Pour maintenir la rentabilité il faut persévérer dans l'investissement. En d'autres mots, pour ne pas compromettre la rentabilité de leurs succursales, les maisons mères doivent entretenir leur compétitivité par des investissements soutenus (7). Autre raison essentielle pour les investisseurs américains.

Cependant, « les mères ne se sacrifient point pour leurs enfants ». Plus de 80 % des compagnies recensées par le N.I.C.B. ont indiqué que la pro-

duction à l'étranger par les filiales a stimulé les ventes des maisons mères elles-mêmes. Près de 40 % de ces compagnies ont affirmé que le désir d'augmenter leurs exportations était une raison suffisante pour qu'elles aillent produire à l'étranger (7).

Les raisons classiques des investissements directs sont elles aussi évoquées par les industriels américains, mais l'importance qu'ils leur donnent est plutôt secondaire. C'est par exemple le cas des coûts de transport qui sont rarement rapportés comme jouant un rôle décisif (11). Les raisons relatives à l'efficacité de la prise des décisions sur place semblent être un peu plus importantes. Il arrive que les marchés étrangers demandent des produits différents de ceux réclamés par le marché des Etats-Unis. Certaines entreprises ont constaté que les transformations que leurs produits doivent subir pour être vendus à l'étranger coûtent plus cher que la production sur place dans les marchés mêmes. D'autres compagnies sont insatisfaites de leurs représentants commerciaux. Or, l'établissement de l'usine à l'étranger permet de prendre des décisions rapides et heureuses quant à l'augmentation ou la diversification de la production. Ce sont les raisons qui pèsent sur la décision des Américains qui ont un faible pour le « marketing » et le « good management » (8) (11).

B. L'ATTIRANCE PARTICULIÈRE DU MARCHÉ COMMUN.

Ayant traité les principales raisons qui attirent les investisseurs américains à l'étranger, il convient d'examiner maintenant l'attraction spéciale du Marché Commun.

Dans le cas d'investissements américains en Allemagne de l'Ouest, sur 56 compagnies qui ont été l'objet d'une enquête, 44 ont indiqué que le mobile principal de leurs décisions avait été le taux de croissance de la demande européenne, 12 ont mentionné les restrictions aux importations et 9 les coûts de production plus bas (8).

D'après l'enquête faite par l'Université d'Oregon, parmi les facteurs qui influencent le plus les compagnies américaines sont l'expansion rapide de la demande étrangère c'est-à-dire de la taille du marché étranger. Ces facteurs s'appliquent par excellence aux pays de la C.E.E. (8).

Au début de 1960, un représentant de la « General Electric Company » estimait à 10 % l'accroissement de la population jusqu'en 1970, à 50 % celui de la production nationale des Six et l'amélioration du revenu par habitant à environ 40 %.

A peu près à la même époque un industriel américain constatait une saturation assez basse du marché européen pour les biens durables. Il prenait comme exemple les automobiles. Alors que la saturation était de presque 100 % aux Etats-Unis, le marché des Six était saturé à 19 % seulement. Dans un tel cas ajouta-t-il, si un dirigeant américain, en voyant ces chiffres ne se décide pas immédiatement à investir dans le Marché Commun, il doit être complètement « farfelu ». Il prédisait de plus qu'avant deux décennies la C.E.E. serait la plus grande « base » industrielle du monde. Raison suffisante pour les industriels américains de se dépêcher, d'autant plus que, d'après eux, les fabricants européens ne sont pas équipés de façon à pouvoir satisfaire la croissance rapide de la demande (1) (12).

En second lieu, les industriels américains citent le tarif extérieur commun comme étant une raison qui les attirent dans le Marché Commun. Avant 1960, M. Sandelson, de la Ford Motor Company, prévoyait que les exportations d'automobiles américaines étaient destinées aux pays à bas tarif, notamment le Benelux. Une fois ce tarif augmenté par le Tarif Extérieur Commun, M. Sandelson estimait que les exportations d'automobiles américaines vers l'Europe cesserait. Il considère que les fabricants d'automobiles désireux de vendre des voitures en Europe doivent les fabriquer sur place (12).

Le troisième facteur se traduit dans le fait que le Marché Commun est, ou du moins était, une région à coûts de production généralement bas (11).

Par ailleurs, un rapport du N.I.C.B. mentionne que les industriels américains mettent l'accent sur la recherche du marché et le placement des produits. Ils craignent que leurs concurrents nationaux ou étrangers qui ont des unités sur place soient en mesure de profiter davantage des changements en terme de volume et de qualité du produit demandé et puissent satisfaire leurs clients plus vite et mieux qu'eux-mêmes, dont les livraisons, à cause des longues distances, sont lentes et coûteuses. Désirant conserver les marchés européens, ils estiment qu'ils n'ont pas d'autre choix que d'établir des unités de production sur place (13).

Enfin, Sylvan Gotshall pense que les investissements américains ont été attirés par des avantages institutionnels et légaux prévus par le Traité de Rome, comme par exemple, le droit d'établissement qui donne le privilège aux compagnies qui s'installent dans un des Six pays, d'avoir également des activités dans les autres pays membres

et même dans les pays ou territoires associés d'outre-mer. L'institution de la Cour de Justice ainsi que la tradition d'une justice impartiale dans les pays membres donnent l'assurance de l'exécution des accords et des contrats régulièrement conclus : garanties très importantes pour les investisseurs étrangers (9).

III. — ATTITUDES DES INTELLECTUELS

Les « intellectuels » américains ne sont pas moins soucieux que les hommes politiques des effets des investissements directs sur la Balance des Paiements des Etats-Unis. Leur point de vue est cependant plus large. Ils distinguent les effets à court terme de ceux à long terme. Les dollars envoyés à l'étranger reviennent en partie sous forme de rapatriements de dividendes et d'intérêts et sous forme d'exportations accrues. Cependant, à court terme, les sorties de dollars ont un effet défavorable sur la Balance des Paiements (8) (14).

J. N. Behrman estime que les investissements directs doivent être considérés comme un processus continu. Une restriction des envois de capitaux à l'étranger conduirait probablement, à long terme, à des pertes de revenus pour les maisons mères et, *a fortiori*, à des pertes de devises. La raison en est que les firmes opérant à l'étranger trouvent continuellement des occasions de placements profitables. Si les gouvernements mettent des restrictions ils diminuent leur flexibilité et leurs possibilités d'investir efficacement (8).

Dans le même esprit, le Professeur H. Wallich reconnaît que les investissements directs à l'étranger procurent des gains en argent (*are money earner*). A long terme ils renforcent la position de la Balance des Paiements américaine. Il serait regrettable qu'en raison de difficultés passagères les entreprises soient amenées à réduire ces investissements. Ce serait un peu comme si les Américains cessaient de déposer de l'argent dans les banques (1).

Les investissements directs destinés à la production de matières premières manquant aux Etats-Unis et qu'il faut par conséquent importer ont davantage encore pour effet d'améliorer l'équilibre de la Balance des Paiements. Même les investissements directs à l'étranger destinés à des industries qui concurrencent les exportations des Etats-Unis, ne lui sont pas nécessairement nuisibles : en l'absence d'investissements directs américains

Les mesures de stimulation du développement régional offrent elles aussi des avantages (9). Ces avantages institutionnels et légaux complètent l'ensemble des avantages particuliers que le Marché Commun présente pour les entrepreneurs américains.

dans ces branches l'occasion d'investir serait laissée à des firmes étrangères ou locales.

Par ailleurs, les investissements directs américains à l'étranger créent fréquemment un marché pour les produits et les services d'industries complémentaires à celles établies aux Etats-Unis.

En tous cas, d'après Raymond Mikesell, les exigences de la Balance des Paiements américaine ne vont pas arrêter les investissements à l'étranger mais conduire à un financement accru des firmes américaines par les marchés de capitaux européens (15).

Une grande majorité d'Américains est d'accord pour affirmer que l'ampleur du phénomène des investissements directs est souvent exagérée par les Européens et que ces investissements ne doivent inquiéter ni les Européens, car en fait ils ne représentent qu'une petite partie du total des investissements en Europe, ni les Américains puisque la plus grande partie des investissements américains sont financés par les Européens eux-mêmes et ne causent pas de pression sur la Balance des Paiements américaine (13) (14).

D'autres « intellectuels » estiment tout au contraire que les entrepreneurs américains devraient exporter au lieu d'investir ; mais pour cela, les produits américains devraient pouvoir soutenir la concurrence des produits étrangers et surtout des produits fabriqués sur place qui sont évidemment protégés par le Tarif Extérieur Commun (T.E.C.). Les investissements directs sont préférables si les coûts de production par unité (profits inclus) dans le marché étranger sont égaux ou inférieurs aux coûts de production aux Etats-Unis et auxquels il faut ajouter le tarif douanier et le coût de transport. De ce fait, les exportateurs américains sont placés en désavantage concurrentiel par le tarif douanier de la C.E.E. Le T.E.C. limite les exportations américaines, alors qu'il ne s'applique pas aux produits en provenance des pays membres. Par exemple, un exportateur américain qui, auparavant, pouvait faire face à la

concurrence des produits allemands dans le cadre du marché français, ne le peut probablement plus maintenant à cause de la « discrimination » tarifaire. Il est probable qu'il décide alors d'implanter une firme en Allemagne même pour se trouver à l'intérieur de la barrière tarifaire (14) (16).

C'est toutefois de manière presque unanime que les « intellectuels » estiment que les investissements américains ont contribué positivement au taux de croissance en Europe. Les succursales américaines ont introduit dans le marché européen de nouveaux produits et de nouvelles techniques. L'Europe a bénéficié des recherches des maisons mères. Le niveau de la productivité de l'économie européenne a augmenté directement grâce aux succursales américaines et indirectement grâce à la pression de leur concurrence, spécialement dans les branches des automobiles, des pneus, des chaudières, etc., qui étaient auparavant quasi monopolisées. Les investisseurs américains ont coopéré aux plans de développement régional des gouvernements européens et largement contribué à leur succès (16).

Les succursales américaines ont été parmi les premiers groupes économiques à reconnaître les avantages de l'intégration européenne et à en tirer profit. Les compagnies américaines qui possèdent des installations dans plusieurs pays du Marché Commun ont pu immédiatement rationaliser leur production du fait de leur expérience de la production à grande échelle et de leur puissance financière. Leur habileté à travailler avec six différentes législations était aussi plus grande. Les « intellectuels » américains conseillent cependant aux entrepreneurs de ne pas considérer les lois dans le Marché Commun comme identiques à celles appliquées aux Etats-Unis. Ils suggèrent de demander conseil à des juristes européens en ce qui concerne leurs affaires (14).

D'après certains auteurs américains, les services et les informations que les administrations locales fournissent aux entrepreneurs sont moindres qu'aux Etats-Unis (14) (17).

Antony Edwards estime que les gouvernements européens peuvent attirer ou au contraire repousser les investissements américains. Il pense que pour attirer les investissements il ne suffit pas de les encourager comme le font les gouvernements italien et belge mais qu'il faut, en outre, un environnement social et politique favorable. Par exemple, les gouvernements allemand et néerlandais n'encouragent pas directement les investissements

mais les attirent quand même par l'attitude coopérative de leurs administrations qui essaient de simplifier les problèmes et de fournir des informations dont les industriels ont besoin. Au contraire, en France, il y a une absence complète d'encouragement de la part du gouvernement et de la bureaucratie (17).

Les attitudes des gouvernements européens face aux investissements américains sont, dans une certaine mesure influencées par les attitudes des entrepreneurs européens. C'est pourquoi les « intellectuels » américains jugent que les Européens croient, et parfois avec raison, que les succursales américaines ont un avantage inéquitable pour les productions nécessitant des recherches intensives. Le coût de la recherche est subventionné par le gouvernement américain sous forme de contrats pour le développement militaire ou pour les recherches spatiales ou par d'autres contributions aux recherches des maisons mères dont la puissance financière donne aux filiales un grand avantage concurrentiel, puisqu'elles peuvent encourir des pertes financières pendant plusieurs années consécutives ; pertes qui auraient conduit la firme à la faillite si elle était européenne (16).

Les firmes européennes prétendent qu'elles sont les victimes d'une discrimination de la part des banques européennes qui préfèrent prêter de l'argent aux succursales des « géants » américains.

De plus, le gouvernement américain, avec son « Voluntary Program » encourage les firmes américaines à satisfaire leurs besoins en capitaux sur les marchés européens, ce qui tend à restreindre les possibilités d'emprunt des firmes européennes. Selon certains, les firmes européennes en faisant de telles critiques ont deux objectifs :

— limiter l'augmentation de la concurrence par les succursales américaines en restreignant leur enthousiasme pour de nouveaux investissements,

— convaincre leurs gouvernements de ne pas adopter ou renforcer la législation « anti-trust » déjà existante (16).

En ce qui concerne l'avenir des investissements directs dans le Marché Commun, certains « intellectuels » pensent que les succursales américaines se trouveront devant une demande grandissante de leurs produits au sein de la C.E.E., mais qu'en même temps, elles devront faire face à une plus vive concurrence des firmes locales qui deviendront plus grandes et plus efficaces. La hausse des salaires prévue dans le Marché Commun signifierait une productivité plus élevée, mais aussi une baisse des profits pour les entrepreneurs. Les firmes

américaines qui iront en Europe à la recherche de bas salaires et de profits élevés s'apercevront d'ici quelques années que leurs espérances étaient vaines.

Selon les mêmes auteurs certains facteurs opèrent pour retarder le mouvement des investissements vers le Marché Commun.

— la formation d'un super-grand marché qu'on avait envisagé au début n'est pas réalisée puisque la Grande-Bretagne n'est toujours pas intégrée,

— les Français essaient de temps en temps de décourager les investissements américains,

— le taux de croissance du Marché Commun devient moins élevé,

— le gouvernement américain décourage les investissements (17).

Cet avis n'est pas unanime. D'autres pensent qu'en l'absence d'un changement radical du climat économique ou politique de l'Europe, les investissements américains continueront à croître, du moins pour un certain temps (8) (13).

OPINIONS CONCERNANT LES RAISONS QUI ATTIRENT LES INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS DANS LE MARCHÉ COMMUN

Stephen Hymer a remarqué que 44 % des principaux investisseurs américains à l'étranger se rangent parmi les secteurs industriels dont quatre firmes fournissent plus de 3/4 des ventes, alors que ces secteurs industriels ne représentent que 8 % de la valeur totale du produit industriel des Etats-Unis. Le motif qui pousse les firmes oligopolistiques à investir à l'étranger se trouve dans le fait qu'en contrôlant les entreprises étrangères elles seraient en mesure de réduire la concurrence et d'accroître les bénéfices (13).

Pour quelques firmes américaines le marché national pour leurs produits est virtuellement saturé. Une succursale dans le Marché Commun peut alors représenter un bon placement. En effet, dans de tels cas, l'expansion et des ventes plus importantes ne peuvent être obtenues que par l'implantation à l'étranger (14).

Selon Balassa, il est souvent plus facile aux firmes oligopolistiques qui sont à la recherche de débouchés nouveaux de les conquérir à l'étranger plutôt que d'accroître leurs ventes à l'intérieur même de leur pays. Les firmes qui désirent s'agrandir en achetant un ou plusieurs de leurs concurrents américains, sont gênées par la législation « antitrust » des Etats-Unis. Cette législation ne s'appliquant pas dans le cas d'acquisition de firmes

étrangères, ouvre de larges perspectives d'expansion. En élargissant leurs débouchés, les firmes oligopolistiques tentent de chercher des lieux d'implantation où les structures du marché ont une moindre rigidité et où le taux de croissance de la demande est élevé. Ces conditions peuvent être remplies dans le Marché Commun (13).

Il arrive que les investissements soient « défensifs », en ce sens que, si une entreprise américaine n'implante pas une usine à l'étranger, elle risque de voir une concurrente américaine ou étrangère le faire à sa place (13).

Le Tarif Extérieur Commun préoccupe certains « intellectuels ». Les exportations américaines sont placées devant un désavantage concurrentiel par la structure tarifaire de la C.E.E. Si une succursale américaine fabrique un produit dans le Marché Commun, ce produit ne paie aucun droit, contrairement au cas où il serait fabriqué aux Etats-Unis. L'avantage concurrentiel en prix pour la fabrication de produits américains dans la C.E.E. même pourrait être substantiel. C'est une raison essentielle pour ce genre d'investissements.

D'autres études, comme par exemple celles d'Edwards, Ashton et Kreinin démontrent que la discrimination tarifaire a été une des conditions qui ont stimulé les investissements directs dans le Marché Commun (14) (16).

Le Professeur Roy Blough va jusqu'à dire que les investissements industriels aux Etats-Unis mêmes devraient être stimulés dans le cas où les industriels américains n'éprouveraient pas le besoin d'investir en Europe pour entrer dans la muraille tarifaire du Marché Commun. Les Etats-Unis devront faire face à une diminution nette de l'emploi et à une réduction des taux de croissance s'ils ne réduisent pas leur tarif douanier pour convaincre les autres pays de faire de même. Et s'ils ne réussissent pas dans cette voie, les nouvelles barrières tarifaires vont handicaper les exportations des Etats-Unis et pousser les compagnies américaines à émigrer en Europe (1).

Mais ce stimulant ne doit pas être aussi important que certains le prétendent puisque d'autres reconnaissent que la production des firmes américaines opérant en Europe est de dix ou vingt fois ce qu'étaient les exportations de ces mêmes produits : dans de nombreux cas, elles n'avaient aucun marché d'exportation pour ces produits (15).

Ainsi, Bela Balassa estime que les données existantes ne peuvent aucunement confirmer la thèse selon laquelle la principale influence sur la déci-

sion des Américains d'investir dans le Marché Commun aurait été la discrimination tarifaire à l'égard des exportations américaines. La perte supportée par les exportations américaines estimée à 311 millions de dollars et due à la discrimination tarifaire aurait difficilement justifié une telle hausse de la valeur des investissements américains dans les industries manufacturières des pays de la C.E.E. De 0,8 milliard de dollars en 1957, ils passent à 3,1 milliards de dollars en 1964 (13).

Une autre étude statistique du même auteur n'a mentionné aucun rapport entre le degré de discrimination tarifaire et les investissements américains dans les industries correspondantes.

Par contre, tous les auteurs sont d'accord pour reconnaître que le dynamisme économique du Marché Commun a fortement stimulé les investissements américains (13) (15).

La fluidité des structures de marché a considérablement augmenté par suite de l'intégration économique qui a bouleversé les structures établies dans les pays membres. L'union douanière a produit un élargissement des marchés nationaux. Elle a permis la construction d'unités plus grandes et plus rationalisées et en même temps l'accroissement de la spécialisation interindustrielle. En outre, le marché élargi a rendu possible l'exploitation des économies d'échelle qui contribue à réduire les coûts (13).

Un recensement fait par la Mac Graw-Hill Company a montré que le stimulant pour les investissements américains dans le Marché Commun était le taux de croissance des économies des Six plutôt que la discrimination tarifaire. La même conclusion a été tirée dans l'étude statistique de Bela Balassa, citée ci-dessus (13) (18).

L'espoir de profits plus élevés en Europe, d'après l'étude de Max Wasserman peut aussi avoir influencé la décision de quelques entrepreneurs. En 1960, les firmes contrôlées par les Américains en Europe gagnaient — avant taxation — environ 16 % de la valeur comptable de leurs capitaux investis. Le chiffre de 1960 pour les revenus aux Etats-Unis était de presque 9,5 %. La différence est substantielle et peut prouver que l'attente des profits accrus était une attraction puissante pour les investissements américains dans la C.E.E. (14).

Dans une étude du type descriptif comme celle-ci, une conclusion est superflue, parce que l'étude elle-même est déjà la conclusion d'une

recherche bibliographique. C'est pourquoi nous dégagerons plutôt les points qui nous paraissent essentiels. Certains sont des déclarations mêmes des Américains, d'autres en sont des interprétations objectives.

Parmi les hommes politiques, il y a les partisans et les adversaires des investissements à l'étranger. Les uns comme les autres sont influencés par des groupes d'intérêts.

Ceux de la tendance favorable estiment que les entreprises américaines « exportent » la civilisation américaine et créent à l'étranger de petits îlots de terre et d'esprit américains. De plus, elles sont susceptibles de créer dans le monde un climat favorable tant à la politique qu'au « business » américain.

Au contraire, les politiciens adversaires des investissements directs à l'étranger sont pour ainsi dire « égoïstes ». Ils sont probablement les successeurs des « isolationnistes » d'avant-guerre, qui voulaient que toute la production et les investissements nouveaux restent dans le pays. A partir de cette production centralisée ils souhaitent atteindre les marchés étrangers par leurs propres exportations.

Pour parvenir à ce but, une certaine liberté du commerce international est nécessaire. Ils pensaient pouvoir l'obtenir en proposant le Kennedy Round. Mais les industriels américains qui investissaient à l'étranger ont été partisans de cette négociation.

Les entrepreneurs américains sont plus ou moins indifférents à la politique gouvernementale comme telle. Ils ont leurs propres objectifs dont la maximisation du profit. Toutefois, ils savent qu'ils n'opèrent pas dans le vide politique. C'est pourquoi ils cherchent à éviter, sans toujours le pouvoir, des conflits avec les autorités politiques américaines (Voluntary Program) et étrangères (Programmation Nationale et Politiques Economiques).

La plupart des grandes industries américaines sont des sociétés anonymes qui réunissent un très grand nombre d'actionnaires. Ceux-ci demandent incessamment à la direction de l'entreprise d'essayer de maximiser les profits. Sous cette pression la direction cherche des marchés qui peuvent offrir des gains élevés. Ces marchés se trouvent, d'une part dans le pays même et d'autre part, à l'étranger. Etant donné que le Marché des Etats-Unis est saturé ou presque pour certains produits et que les profits sont normaux à cause de la concurrence, la direction des entreprises à la recherche des super-profits se tourne vers l'étranger. Les grands débouchés sont au nombre de

trois : le Canada, le Royaume-Uni et la C.E.E. Ils ont tous trois des caractéristiques communes : demande élevée, coûts relativement faibles, travail qualifié, économies externes. Cependant, le Marché Commun en présente deux autres : son taux de croissance est relativement plus élevé et constitue en quelque sorte une menace : l'intégration européenne a permis une « diversion » du commerce qui est parfois au détriment des Etats-Unis : raisons qui ont parfois pesé sur la décision des industriels américains d'investir dans la C.E.E. plutôt qu'ailleurs dans le monde.

L'opinion des banquiers américains sur les investissements industriels à l'étranger ou sur les investissements dans le secteur bancaire n'a pas été mentionnée dans cette étude, parce qu'en fait elle est mal connue. Il semble que les banques n'ont pas le libre choix. Elles sont contraintes de suivre leurs clients si elles veulent les garder.

Les « intellectuels » ont un avis favorable sur les investissements à l'étranger. Ils considèrent le problème à l'échelle internationale plutôt qu'au

niveau strictement américain. D'après eux, les investissements directs facilitent les mouvements de facteurs de production — surtout du capital et de la technologie — et améliorent les conditions de production à l'échelle mondiale. De plus, ils ont tendance à apaiser les inquiétudes du gouvernement américain, d'une part en affirmant que les investissements directs sont loin d'aggraver le problème de la Balance des Paiements et qu'au contraire, ils l'améliorent, d'autre part, ils veulent persuader les gouvernements européens des avantages des investissements étrangers et passent sous silence leurs inconvénients.

Aucun des auteurs américains mentionnés au cours de cette étude ne se préoccupe du sort de l'Europe et des problèmes économiques, politiques et sociaux posés par la prise du pouvoir de décisions économiques par des non Européens. Pourtant, la plupart d'entre eux estiment que les investissements dans les industries clé de l'Europe vont continuer et même dépasser le rythme d'accroissement actuel.

FOOTNOTES

1. *Hearings before Subcommittee of Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee*, (December 4-14, 1961, Congress of the United States, Washington : U.S. Government Printing Office, 1962), p. 2-242.
2. Committee for Economic Development, *The European Common Market and its meaning to the United States*, 1959, p. 51-62.
3. « Stanching the dollar outflow », in *Business week*, July 1965.
4. Theodore GEIGER, « U.S. Foreign Economic Policy and the Atlantic Community », in the *European Economic Community and the United States* (Subcommittee on Foreign Economic Policy of the U.S., U.S. Government Printing Office, Washington, 1961), p. 45-54.
5. Housse of Representatives, *A Study of European Economic Regionalism - A New Era in Free World Economic Politics* (Report of a special Study Mission of the Subcommittee on Europe of the Committee on Foreign Affairs, United States Government Printing Office, Washington, 1960), p. 9-90.
6. « Direct U.S. Investment in Europe - A controversial Issue », *European Trends*, n° 3, avril 1965, p. 12-17.
7. « New Look at investments abroad », *Business week*, March 26, 1966.
8. BEHRMAN J. — « Foreign Associates and their Financing », « Economic Effects of Private Direct Investment », in *U.S. Private and Government Investment Abroad*, Edited by Raymond Mikesell (University of Oregon Books, Eugene, Oregon, 1962), p. 35-164.
9. GOTTSHALL Sylvan. — *The European Market, Problems and Opportunities in the New Frontier of American Business* (expanded version of an article printed in *The New York Law Journal* from Dec. 12-19, 1960), p. 5-64.
10. « The Common Market in suspension » in *Report on Western Europe*, of the Chase Manhattan Bank, n° 37, August-September 1965.
11. GATES Theodor et LINDEN Fabian. — *Cost and Competition, American Experience Abroad* » (The Conference Board Studies in Business Economics, Number Seventy-three, 1961), p. 163-177.
12. BAILEY Richard. — *L'intégration économique en Europe : de la C.E.C.A. à l'A.E.L.E.* (Bibliothèque européenne ; édition de l'Institut Universitaire des Etudes européennes, tome II, 1960), p. 46-48.
13. BALASSA Bela. — « Place de la firme à capital extérieur dans la production », dans le rapport sur *La politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport de capitaux extérieurs* (Faculté de Droit et de Sciences Economiques de Paris, Centre Universitaire des Communautés Européennes, Paris, 23-27 mai 1966).
14. WASSERMAN Max, HULTMAN Charles, MOORE Russel. — *The Common Market and American Business* (New York : Simmons-Boardman Publishing Corporation, 1964), p. 40-176.
15. MIKESELL Raymond. — « Quelques facteurs de la décision d'investissement en Europe de l'entreprise américaine » dans le rapport sur *La politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport de capitaux extérieurs* (Faculté de Droit et de Sciences Economiques de Paris, Centre Universitaire des Communautés Européennes, Paris, 23-27 mai 1966).
16. KRAUSE Lawrence. — *European Economic Integration and the United States*, Washington 1968, Brookings Institution.
17. EDWARDS Antony. — *Investment in the European Economic Community : A Study of problems and opportunities* (Praeger Special Studies in International Economics, U.S.A. published by Frederick A. Praeger, inc. Publisher, 1964), p. 66-256.
18. Mac GRAX-HILL. — *Overseas Operations of U.S. Companies*, 1960-61, New York, 1960.

LA REPRÉSENTATION JURIDIQUE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Jean J. A. SALMON,

Professeur à la Faculté de Droit,
Directeur du Centre de Droit International
de l'Université de Bruxelles

et Maurice TORRELLI,

Professeur associé de l'Université de Québec,
Chargé de Recherches Associé
de l'Institut d'Etudes Européennes de Bruxelles

L'ARTICLE 6, alinéa 1 du Traité C.E.C.A., 210 du Traité C.E.E. et 184 du Traité C.E.E. disposent en termes identiques que « La Communauté a la personnalité juridique ».

S'agissant de personnes morales, il convient de déterminer par l'intermédiaire de quels organes cette personnalité sera mise en œuvre. C'est le problème de la représentation des Communautés.

Comme le dit de Page (1) :

« Une fois constituée, la personne morale vit et agit par l'intermédiaire d'organes. Quoique réelle en tant que combinaison d'intérêts formée par l'homme, elle n'est pourtant pas un être vivant, susceptible d'agir par lui-même. Elle est donc représentée par des organes qui, dans la limite de leurs fonctions s'identifient avec elle. Ces organes varient d'après les différentes espèces de personnes morales ».

Pour l'espèce de personne morale de droit public international dont les Communautés sont un exemple, le même problème de représentation se pose. Quels organes ont qualité pour représenter les Communautés ? Les traités donnent à cette question une réponse nuancée qui diffère selon le cadre dans lequel s'exerce cette représentation. Deux types de solution doivent être examinés : le premier concerne la représentation des Communautés dans l'ordre interne des différents Etats membres, dans ce que l'on pourrait appeler la « vie civile » des Communautés, selon l'expression de l'avocat général Lagrange ; le second concerne la représentation des Communautés dans ce cadre interne aux Communautés, qu'est la procédure devant la Cour de Justice.

I. — LA REPRÉSENTATION DES COMMUNAUTÉS DANS « LA VIE CIVILE »

Il faut distinguer entre le Traité de Paris et les Traités de Rome.

A. — Le Traité de Paris.

— Selon l'article 6, alinéa 4 du Traité C.E.C.A. : « La Communauté est représentée par ses institutions, chacune dans le cadre de ses attributions ».

(1) DE PAGE Henri. — *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. I, 2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1939, p. 567.

Cela signifie que chaque institution représente la Communauté lorsque, dans le cadre des crédits qui lui sont accordés, elle passe des contrats, engage du personnel ou acquiert des biens. Chaque institution peut engager la responsabilité de la Communauté (cf. Reuter P. : « La Communauté européenne du charbon et de l'acier », p. 75).

Seules les « institutions » au sens du Traité ont ce privilège, soit : Haute Autorité, Assemblée commune, Conseil spécial de Ministres et Cour de Justice.

Leurs services ne l'ont pas. Ainsi, dans l'affaire n° 66.63 (*Gouv. Roy. Pas-Bay c/H.A.*, Rec. Vol. X, p. 1073), la Cour a décidé « que les services de la Haute Autorité n'ont pas de qualité propre et ne peuvent agir que sous la responsabilité de celle-ci ».

B. — *Les Traités de Rome.*

— Après avoir dit que la Communauté « peut notamment acquérir ou aliéner des biens immobiliers et mobiliers et ester en justice », les articles 211 C.E.E. et 185 Euratom se terminent par la phrase : « A cet effet, elle est représentée par la Commission ».

Que faut-il, tout d'abord, entendre par les mots « A cet effet » ? On s'accorde à reconnaître que ces mots ne se rapportent pas seulement à la représentation en justice ; ils visent l'ensemble de la représentation de la Communauté dans l'exercice de ses activités au sein des ordres juridiques étatiques (Wohlfarth. E., Everling N., Glaesner H. J., Sprung R. : « *Die Europäische Wirtschafts gemeinschaft : Kommentar* », Berlin 1965, art. 211, annot. 4, Collection Jupiter, *Recueils pratiques du droit des affaires dans les pays du Marché commun*, Traité de Rome, commentaires et règlements, Vol. 1, art. 211).

Dès lors, les Commissions possèdent un monopole de représentation qui n'était pas assuré à la Haute Autorité.

Toutefois, dès l'origine, l'article 246, par. 3, al. 1, disposition transitoire du Traité C.E.E., établissait une exception en ce qui concerne les contrats d'engagement du personnel (avant l'entrée en vigueur du statut). Cette exception a été confirmée par le statut des fonctionnaires (art. 91). Chaque institution recrute son personnel propre.

— Par ailleurs, l'article 205, al. 2 du Traité C.E.E. disposait que le règlement à prendre en

exécution de l'article 209 prévoirait les modalités particulières selon lesquelles chaque institution participerait à l'exécution de ses dépenses propres.

Ces règlements financiers relatifs à l'établissement et à l'exécution du budget de la C.E.E. et du budget de fonctionnement de la C.E.C.A. (*J.O.C.E.*, 1960, pp. 1927 et 1939) tout en disposant que la Commission est l'ordonnateur des recettes et des dépenses de la Communauté, prévoient que « les pouvoirs nécessaires à l'exécution des sections du budget afférentes à l'Assemblée parlementaire européenne, au Conseil et à la Cour sont reconnus par la Commission au président de chacune de ces institutions » (article 23, al. 3).

La Commission et le président de chaque autre institution peuvent déléguer ce pouvoir (article 23, al. 4).

Chaque institution possède par conséquent le droit de conclure des contrats et marchés de fournitures, de travaux et de services pour ses besoins propres : en pratique ce pouvoir est fréquemment délégué aux directeurs généraux.

— Ainsi, en dépit des textes de base, il semble que le système C.E.C.A., assurant le maximum d'autonomie à chaque institution, ait triomphé également dans les deux autres Communautés.

Ce n'est vraiment qu'en matière de *représentation en justice devant les juridictions nationales* que le principe originaire donnant à la Commission pouvoir exclusif de représentation de la Communauté, semble avoir été préservé. C'est là une application de la règle générale selon laquelle la représentation d'une personne morale est déterminée par la loi qui la régit (2) ici, le droit communautaire (cf. en droit belge, cass. 16 mars 1961, 20 avril 1962 et 24 septembre 1963, *Pas.* 1961, I, p. 779 ; 1962, I, p. 872 et 1964, I, p. 86 ; voir également la note de Simont Lucien, « La notion

(2) Dans leur traité de procédure civile, MM. CORNU et FOYER observent que tous les groupements dotés de la personnalité civile ont, *ipso jure*, capacité d'ester en justice (personnes morales de droit public ou de droit privé et parmi celles-ci : sociétés civiles ou commerciales, associations régulièrement déclarées, art. 6, § 1, 1^{er} juillet 1901 ; syndicats professionnels, art. 10, livre III, C. tr. ; congrégations religieuses reconnues par décret, art. 13, § 1, 1^{er} juillet 1901). Ils ajoutent que les personnes morales de droit public ou de droit privé exercent cette capacité par l'organe des personnes qui sont habilitées à les représenter suivant les règles du droit public et du droit privé (« *procédure civile* », P.U.F., 1957, p. 382).

de l'organe statutaire et la répartition des pouvoirs par le Conseil d'administration des sociétés anonymes, *R.C.J.B.*, 1964, p. 74. L'auteur distingue l'application de la « *lex societatis* » qui gouverne la détermination des organes de représentation et la loi procédurale « *lex fori* », qui s'applique aux mentions devant se trouver dans l'acte).

Il y a d'ailleurs entre la Commission de la C.E.E. et l'Assemblée et entre la même Commission et le Conseil des échanges de lettres qui organisent cette représentation en justice devant les juridictions nationales par la Commission. Ainsi, en vue de litiges qui seraient engagés par ou contre le Conseil devant une juridiction nationale, la Commission de la C.E.E. et de l'Euratom ont désigné le service juridique des exécutifs européens pour être le correspondant permanent du Conseil. Ce service est chargé de veiller à l'occasion de chaque procès que le fonctionnaire choisi par le Conseil reçoive de la Commission un mandat *ad litem* permettant d'assurer la représentation de la Communauté.

A notre connaissance, cette procédure n'a jamais été mise en œuvre s'agissant du Conseil, mais bien, d'après ce qui nous a été rapporté, s'agissant de l'Assemblée, dans des affaires de roulage notamment.

Un problème nouveau peut se poser depuis la fusion des exécutifs. S'il n'existe plus qu'un Conseil unique des Communautés européennes, on doit cependant considérer que le Conseil agissant dans le cadre du Traité C.E.C.A., est un organe C.E.C.A. et en tant que tel, peut se faire représenter en justice. Or, si nous prenons l'exemple d'un achat de fournitures par le Conseil, il peut être difficile de savoir si celui-ci agit en qualité d'organe C.E.C.A. ou non. Son droit de représentation peut alors entrer en conflit avec celui de la Commission. Si ce problème venait à se poser, il pourrait être résolu par une désignation d'agent faite en commun par la Commission et le Conseil, pour autant que de besoin.

II. — LES COMMUNAUTÉS, PARTIES DEVANT LA COUR DE JUSTICE

Cette représentation exclusive ne joue plus lorsque les Communautés sont parties devant la Cour de Justice.

Devant la Cour de Justice des Communautés européennes, chaque institution assure sa propre représentation en application de l'article 77, alinéa 1, du Protocole sur le statut de la Cour de Justice signé à Bruxelles le 17 avril 1957 et selon lequel : « Les Etats ainsi que les institutions de la Communauté sont représentées devant la Cour par un agent nommé pour chaque affaire » (article 20 du Protocole sur le statut de la Cour de Justice du 18 avril 1951, *ibidem*).

M. l'avocat général Lagrange, commentant les articles 211 C.E.E. et 185 Euratom, observe :

« Nous pensons, toutefois, que cette compétence exclusive attribuée à la Commission pour représenter en justice la Communauté, personne morale, ne vise que les rapports avec les tiers et en particulier, ce qu'on pourrait appeler la « vie civile » de la Communauté. « Ceci ne saurait avoir pour conséquence de conférer à la Commission le monopole de la représentation en justice, notamment devant la Cour, pour les litiges mettant en jeu les diverses compétences attribuées aux institutions

conformément à l'article 4 du Traité C.E.E. et à l'article 3 du Traité Euratom.

« C'est ainsi qu'on ne concevrait pas que la Commission défende à un recours formé en vertu de l'article 173 C.E.E. ou de l'article 146 Euratom contre un acte du Conseil » (conclusions sous aff. n° 25/60, *De Bruyn c/A.P.E.*, *Rec.*, Vol. VIII, p. 69).

En fait, c'est toujours l'institution qui défend aux recours en annulation formés contre les décisions qu'elle a prises, et même aux recours en indemnités fondés sur la responsabilité non contractuelle qu'elle a encourue à raison de dommages dont la réparation incombe cependant, aux termes de l'article 215, al. 2, à la Communauté, seule investie de la personnalité juridique.

Dans le cadre de l'application des articles 179 C.E.E. et 152 C.E.E.A., « la Cour de Justice est compétente pour statuer sur tout litige entre la Communauté et ses agents dans les limites et conditions déterminées au statut ou résultant du régime applicable à ces derniers ».

Or, les « conditions... résultant du régime applicable » aux agents d'une institution impliquent une compétence de l'institution, sans aucune inter-

vention de la Commission, pour exercer à l'égard de ces agents les pouvoirs de l'« employeur » : nomination, licenciement, etc... Cette compétence propre et exclusive de l'institution implique à son tour une compétence parallèle et non moins exclusive pour ester en justice au sujet des litiges qui peuvent naître de son exercice. Il doit en être ainsi même s'il s'agit d'un litige de caractère pécuniaire susceptible d'entraîner la condamnation de l'institution à payer des allocations ou indemnités à la charge de la Communauté... » (conclusions Lagrange, aff. n° 25/60 « *De Bruyn c/A.P.E.* », Rec., Vol. VIII, p. 70).

A diverses reprises, les requérants ont cependant dirigé leurs recours « contre la Communauté économique européenne » où le cas échéant, « contre la Commission », qu'ils désignent comme parties adverses (ainsi, aff. 18/63 « *Schmitz-Wollast c/C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 173 ; aff. 27/63, « *Raponi c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 253 ; aff. 79 et 83/63, « *J. Reynier et P. Erba c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 517 ; aff. jointes 94 et 96/63, « *P. Bernusset c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 587 ; aff. 26/63, « *P. Pistoij c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 673 ; aff. 78/63, « *Huber c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 721 ; aff. 80/63, « *R. Degreef c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 767 ; aff. 97/63, « *L. de Pascale c/Commission de la C.E.E.* », Rec., Vol. X, p. 1011).

— La thèse des requérants était la suivante : la mise en cause de la Communauté est normale si l'on se réfère à l'article 210 du Traité qui lui confère la personnalité juridique, et à l'article 91 du statut des fonctionnaires où il est question de litiges opposant « une des Communautés à l'une des personnes visées au présent statut... ». Cette mise en cause pouvait présenter plusieurs intérêts : — éviter toute exception d'irrecevabilité sur ce chef — permettre l'accès aux travaux préparatoires des règlements des Conseils fixant le statut des fonctionnaires ; — obtenir certaines explications au Conseil lorsque la Commission se retranche derrière les décisions de celui-ci. (Ce dernier point a été soutenu dans les aff. 79 et 82/63, précitées. Deux fonctionnaires avaient été intégrés à des grades ne correspondant pas aux postes qu'ils occupaient. La Commission avait refusé leur reclassement en invoquant la force majeure résultant de l'attitude hostile du Conseil à ses demandes budgétaires).

Cette thèse avait le mérite d'être logique. C'est en effet la personne juridique que l'on doit attaquer. Ainsi, en droit belge, c'est toujours contre l'Etat, qu'il soit représenté par tel ou tel Ministre, que les recours sont dirigés. De même, quelque soit l'Institution qui représente la Communauté, c'est toujours la Communauté qui, en fin de compte, est responsable. A notre sens, ce problème aurait pratiquement pu être résolu par un libellé différent. Au lieu de diriger les recours contre : « la Communauté et, le cas échéant, la Commission », il aurait suffi de les diriger contre : « la Communauté représentée par la Commission » lorsque la Commission, par exemple, était en cause. Cette formulation rejoindrait en fait la thèse qui a finalement été arrêtée par la Cour.

La Cour s'est écartée de la thèse des requérants pour aller dans le sens de celle de son avocat général.

La thèse de l'avocat général, K. Roemer.

A l'argument des requérants faisant valoir que l'article 21, al. 1, du statut de la Cour permet à celle-ci de demander aux parties tout document ou toute information qu'elle juge désirable, l'avocat général répond en faisant remarquer que l'alinéa 2 du même article permet à la Cour de demander tous renseignements qu'elle estime nécessaires « aux institutions qui ne sont pas parties au procès ». D'ailleurs, si la thèse des requérants était exacte, cette formule dénuée de sens, la Communauté ne pouvant être partie en même temps que ses institutions, « tout comme le serait le droit des autres institutions communautaires d'intervenir au litige soumis à la Cour (article 37 du statut de la Cour). Enfin, il y aurait lieu de se demander quelle institution serait responsable, en dernière analyse, de la direction d'un procès, question particulièrement justifiée dans le cas d'institutions communes et dans le cas du défaut de comparution d'une institution » (conclusions aff. 79 et 82/63, précitées, p. 541), « en principe, dans le système juridique au traité, les parties au procès sont les institutions et non pas la Communauté » (conclusions aff. 27/63 précitée, p. 277).

— *La position de la Cour de Justice.*

Cette position a d'abord été très ferme puis elle s'est nuancée.

La Cour a d'abord affirmé :

« attendu que l'article 179 du traité C.E.E. dispose que « la Cour de Justice est compétente pour statuer sur tout litige entre la Communauté

et ses agents, dans les limites et conditions déterminées au statut ou résultant du régime applicable à ces derniers » ;

« que l'expression « les conditions déterminées au statut » implique nécessairement la compétence d'ester en justice dans le chef de l'autorité investie du pouvoir de nomination qui exerce en fait vis-à-vis des fonctionnaires les pouvoirs de l'employeur ;

« que l'autorité investie du pouvoir de nomination est en l'espèce la Commission de la C.E.E. ;

« que son article 91 fait suite, dans le titre VII intitulé « Des voies de recours », à l'article 90 qui régit le recours hiérarchique, dont l'usage préalable à tout recours contentieux est logique et souhaitable ;

« que, par ce recours hiérarchique, tout fonctionnaire peut saisir l'autorité investie du pouvoir de nomination de son institution ;

« que le recours contentieux visé à l'article 91, à défaut de stipulation du contraire, doit obéir à des règles similaires et être dirigé contre la même autorité ;

« que le recours doit être considéré comme dirigé contre la Commission... » (aff. 94 et 96/63, p. 608, précitées dans le même sens aff. 18/63 *ibidem*, p. 187 ; aff. 27/63, *ibidem*, p. 264 ; aff. jointes 94 et 96/63, *ibidem*, p. 607 ; aff. 26/63, *ibidem*, pp. 694-695 ; aff. 80/63, *ibidem*, p. 767 ; aff. 97/63, *ibidem*, pp. 1034-1035).

Dans les affaires 79 et 82/63 (citées), la Cour a précisé : « Attendu que les requérants invoquent encore (c'est nous qui soulignons) la nécessité d'une mise en cause de la Communauté, motif pris de la pluralité des institutions et du mode de répartition des compétences budgétaire et financière entre ces institutions ; attendu que le statut a été adopté selon la procédure fixée à l'article 212 du Traité, par les autorités désignées à cet effet, et qu'il est par lui-même opposable aux institutions ; qu'il en résulte que l'interprétation judiciaire de ce statut est aussi opposable à toutes les institutions de la Communauté ; attendu que l'autorité de la chose jugée s'oppose d'autre part à une remise en cause des droits judiciairement consacrés ; que la Communauté constituant un ensemble indivisible, on ne saurait concevoir qu'une décision judiciaire, jouissant de l'autorité de la chose jugée à l'égard d'une institution, en l'espèce la Commission, ne jouirait pas de la même portée à l'égard de la Communauté tout

entière ; que pour ces motifs les recours doivent être considérés comme dirigés contre la Commission » (pp. 527-528).

Dès lors la Cour, tout en admettant la recevabilité des recours, a d'elle-même rectifié la désignation du défendeur.

Ainsi sur la base d'un raisonnement rapprochant l'article 91 du Statut de l'article 90, tout recours doit être dirigé contre « l'autorité investie au pouvoir de nomination » de l'institution.

La Cour a cependant nuancé sa jurisprudence.

Dans l'affaire 78/63 (citée), la Cour a estimé que l'autorité investie du pouvoir de nomination peut l'exercer *soit directement, soit indirectement*. Ainsi, elle a considéré que ce recours était dirigé contre la Commission, bien que la décision de résiliation du contrat du requérant ait été prise par la réunion des présidents (c'est-à-dire le groupe formé du président de la Commission et des trois vice-présidents), autorité exerçant au sein de la Commission C.E.E. (et par délégation de celle-ci) en application de l'article 2 du statut des fonctionnaires, les pouvoirs dévolus à l'autorité investie du pouvoir de nomination (p. 739).

Cette position a été précisée et confirmée dans deux affaires ultérieures.

Dans l'affaire « J. Boursin contre Haute Autorité de la C.E.C.A. » (aff. 102/63, *Rec.*, Vol. X, p. 1347), le requérant avait désigné comme parties adverses dans sa requête introductive d'instance : la C.E.C.A. ; la Haute Autorité ; — pour autant que de besoin la Commission des quatre présidents, visée à l'article 78 du traité de Paris.

La Commission des quatre présidents fit savoir à la Cour que, n'étant pas une institution visée aux articles 6 et 7 du traité C.E.C.A., elle n'avait aucune capacité d'ester en justice.

Confirmant sa jurisprudence, la Cour n'a retenu que la mise en cause de la Haute Autorité. Elle a écarté celle de la Commission des quatre présidents parce...

« qu'en considération de la nature des questions attribuées à la Commission des quatre présidents par l'article 78 du traité, les actes adoptés par elle ne sont susceptibles de produire des effets juridiques à l'égard des agents de la Communauté que par le truchement des décisions des institutions qu'ils lient ;

« que ce n'est qu'à travers ces dernières que la légalité des actes de la Commission des présidents pourrait être discutée ;

« que par conséquent, il convient d'exclure préalablement à toute autre considération, qu'un agent de la Communauté puisse être recevable dans un recours intenté contre cette Commission et cela sans qu'il soit nécessaire de trancher la question de savoir si celle-ci a qualité pour ester en justice dans le cadre du droit communautaire ;

« que dans ces conditions, le recours doit être pris en considération seulement en tant qu'il est dirigé contre la Haute Autorité de la C.E.C.A. » (*ibid.*, p. 1375).

L'évolution de cette jurisprudence apparaît clairement dans l'affaire « *R. Müller contre Conseils de la C.E.E. et Conseil de la C.E.E.A.* » (aff. 28/64, *Rec.*, Vol. XI, 1, p. 307).

M. Müller a été engagé en qualité de fonctionnaire contractuel au secrétariat des Conseils des Communautés européennes. Il a été titularisé dans le grade B 2 en vertu de l'article 102, al. 1 du statut des fonctionnaires. Il a été ensuite porté au grade B 1. Puis le requérant a adressé au Secrétaire général des Conseils une demande en vue de son classement dans un des grades de la carrière A5-A4. Aucune réponse ne lui étant parvenue, le requérant a alors introduit un recours. Au même moment, le Secrétaire général a pris position en rejetant sa demande.

Selon la défenderesse, le recours aurait dû être formé contre les Conseils de la C.E.E. et de la C.E.E.A. et non contre le Secrétaire général des Conseils comme il l'a été.

Le requérant objecte que la thèse suivant laquelle les fonctionnaires du secrétariat des Conseils, qui sont fonctionnaires de la C.E.E. et de la C.E.E.A., devraient introduire leurs recours contre les Conseils de ces Communautés et les fonctionnaires de la C.E.C.A., contre le Conseil spécial de Ministres, est peu raisonnable et soulève d'ailleurs des problèmes quant à l'exécution d'un arrêt de la Cour rendu contre les Conseils C.E.E. et C.E.E.A. ou contre le Conseil C.E.C.A. compte tenu du fait que les Conseils des trois Communautés sont, du point de vue budgétaire, une « institution commune ».

Renvoyant aux affaires 79/63 et 82/63, il fait valoir par ailleurs que le recours doit être introduit contre l'autorité investie du pouvoir de nomination.

La défenderesse fait valoir que s'il est exact que l'article 90 du statut mentionne l'autorité investie au pouvoir de nomination comme l'instance contre laquelle il y a lieu d'adresser des

réclamations éventuelles, et que le Secrétaire général exerce à l'égard de la plupart des fonctionnaires du secrétariat des attributions de cette autorité, il est aussi incontestable, d'une part, qu'en décidant de titulariser le requérant, le Secrétaire général a agi pour le compte des Conseils et d'autre part, que seules les institutions peuvent avoir qualité pour être partie défenderesse devant la Cour dans les litiges les opposant à leurs fonctionnaires.

Il faut donc faire référence aux affaires 78/63 et 80/63, où la Commission a été considérée comme partie défenderesse, malgré le fait qu'elle n'était pas dans ces litiges, l'autorité investie du pouvoir de nomination.

Enfin, aucune difficulté ne saurait surgir lors de l'exécution d'un arrêt du fait que les Conseils eux-mêmes sont parties défenderesses, et non pas leur Secrétaire général. Les Conseils, de même que les institutions communes, sont, en effet, tenues de remplir leurs obligations même si celles-ci résultent non pas des trois Communautés à la fois mais seulement de certaines d'entre elles.

La Cour a déclaré : « qu'aux termes de l'article 2 (du statut) « chaque institution détermine les autorités qui exercent en son sein les pouvoirs dévolus par le présent statut à l'autorité investie du pouvoir de nomination » ; qu'il s'ensuit donc de cette disposition que l'autorité investie du pouvoir de nomination agit au nom de l'institution qui l'a désignée, de sorte que les actes affectant la situation juridique des fonctionnaires et pouvant leur faire grief doivent être imputés à l'institution à laquelle ils sont affectés que si l'article 90 du statut des fonctionnaires prévoit que la réclamation doit être adressée à l'autorité investie du pouvoir de nomination, c'est parce qu'une telle procédure constitue un recours hiérarchique dépourvu de tout caractère contentieux (nous soulignons) ; chacune des communautés ayant une personnalité juridique distincte et les traités n'ayant pas érigé les Conseils en institution commune, le seul fait de l'existence d'un secrétariat unique ne saurait établir l'unité juridique des dits Conseils ; aux termes des dispositions générales relatives aux recours judiciaires contenues dans les traités C.E.E. et C.E.E.A., le recours doit être dirigé contre les Conseils C.E.E. et C.E.E.A. dont le requérant relève » (p. 321).

Cette dissociation des recours prévus aux articles 90 et 91 peut s'expliquer par le désir

de la Cour de préciser sa jurisprudence. Sa première motivation était trop large. Sur la base de celle-ci, on aurait logiquement pu attaquer, par exemple, la décision d'un directeur nommant des agents de catégorie D. La Cour a donc ainsi affirmé que seule l'institution pour le compte de laquelle l'autorité investie du pouvoir de nomination a agi, était défenderesse. Mais, dès lors que la Cour repousse l'analogie des articles 90 et 91, il faut bien remarquer qu'elle ne remplace pas cette motivation par une autre.

La même question fut de nouveau posée dans une nouvelle affaire « *R. Müller contre Conseils de la C.E.E., C.E.E.A. et C.E.C.A.* » (aff. 43/64, *Rec.*, Vol. XI, 1, p. 499). La Cour donna la même réponse. On peut se demander pour quelle raison la Cour, après avoir, dans l'affaire 28/64, dirigé le recours de R. Müller contre les Conseils de la C.E.E. et de la C.E.E.A., en considérant qu'il était fonctionnaire des dits Conseils, a dirigé ce recours également contre le Conseil C.E.C.A. Était-ce une « distraction » de la Cour ? De toute façon, cette question n'a plus d'intérêt pratique depuis la fusion des exécutifs.

Dans le cadre de cette note, on peut rappeler que, dans le cas d'un jury, on ne peut attaquer qu'une décision, faisant évidemment grief au requérant, pris par l'institution qui a nommé le jury car « en principe, les actes du jury ne sont pas susceptibles de recours en tant que tels, les jury n'étant pas une autorité investie du pouvoir de prendre des décisions liant les fonctionnaires » (aff. 21/65 « *D. Morina c/Parlement européen*, *Rec.*, Vol. XI-1, p. 1287 ; cf. aff. 28/64, *Rec.*, Vol. XI, p. 221).

Nous voudrions enfin aborder une question qui apparaît, dans cette étude, de façon incidente : celle concernant la capacité d'ester en justice de certains organismes.

Dans l'affaire 102/63 (citée), la Cour a prudemment évité de se prononcer sur la qualité pour ester en justice, dans le cadre du droit communautaire, de la Commission des quatre présidents.

Certains éléments ont cependant été apportés par une ordonnance de la Cour rendue à propos de l'affaire « *C. Lassalle contre Parlement européen* » (Ord. du 14 novembre 1963, *Rec.*, Vol. X, p. 99, aff. 15/63, *Rec.*, Vol. X, p. 57), concernant une requête en intervention. Il s'agissait de savoir si le Comité du personnel, institué auprès de chaque institutions, a la capacité d'ester en justice

pour sauvegarder les intérêts du personnel qu'il représente.

Aux termes de l'article 37 du Statut C.E.E. de la Cour de Justice : « Les Etats membres et les institutions de la Communauté peuvent intervenir aux litiges soumis à la Cour. Le même droit appartient à toute autre personne justifiant d'un intérêt à la solution d'un litige soumis à la Cour... »

Deux questions se posaient : — le Comité est-il « une personne ? » justifie-t-il, d'un « intérêt à la solution du litige » ?

Selon le comité, l'utilisation du terme générique « personne » des articles 37, statut C.E.E., et 38, statut C.E.E.A., de la Cour, étendrait le droit d'intervention à toute partie représentant un centre d'intérêts légitimes organisés. Le Comité aurait, en outre, un intérêt légitime à la solution au litige principal en considération de l'influence que cette solution aurait sur la carrière des fonctionnaires qu'il représente.

L'avocat général Lagrange, dans ses conclusions, rappelait que la personnalité juridique avait trouvé une définition dans un arrêt de la Cour de Cassation de France du 28 janvier 1954 (*D.* 1954, p. 217) : « la personnalité civile n'est pas une création de la loi ; elle appartient, en principe, à tout groupement pourvu d'une possibilité d'expression collective pour la défense d'intérêts licites, dignes, par suite, d'être juridiquement reconnus et protégés ; si ce législateur a le pouvoir, dans un but de haute police, de priver de la personnalité civile telle catégorie déterminée de groupements, il en reconnaît au contraire, implicitement, mais nécessairement l'existence en faveur d'organismes créés par la loi elle-même avec mission de gérer certains intérêts collectifs présentant ainsi le caractère de droits susceptibles d'être déduits en justice ».

Transposant cette définition en droit communautaire, « il suffit — mais il faut — que le droit d'ester en justice devant la Cour soit reconnu comme nécessaire pour permettre au Comité d'exercer les compétences qui lui sont attribuées par le Statut (concl. p. 109).

La Cour a déclaré : « il n'y a pas lieu d'estimer que les auteurs des Traités C.E.E. et C.E.E.A. aient voulu élargir les possibilités d'intervention au point d'admettre celle d'entités dépourvues de la personnalité juridique, ou encore des éléments qui en constituent la base ; que ces éléments

comportent notamment une autonomie et une responsabilité même restreintes » (Ord. précitée, p. 100). Or, l'interprétation de l'article 9 du statut des fonctionnaires fait ressortir que, dans le cadre des fonctions normales prévues par le § 3, al. 1 à 3 de cet article, les manifestations de volonté du Comité ne sont destinées à produire des effets qu'à l'intérieur de l'institution. Ces fonctions ont donc un caractère auxiliaire par

rapport à l'activité de l'institution : ayant la nature « d'organe interne de son institution », le comité est ainsi « dépourvu de la capacité d'ester en justice » (ord. précitée, p. 101).

Il est intéressant de remarquer, avec l'avocat général, qu'il aurait pu en être autrement si le comité avait participé, par exemple, à la gestion d'organes de caractère social.

Nous prions nos lecteurs de bien vouloir trouver ci-dessous en complément de l'article paru dans la « Revue du Marché Commun », n° 113, juin 1968 : « Un arrêt malheureux » une annexe. Conseil d'Etat 1^{er} mars 1958, n° 62 814. — Syndicat général de fabricants de semoules de France.

Section. — M. MORISOT Rap. — Mme QUESTIAUX C. du Gouv. — M^e GEORGE, Avocat.

Considérant que la requête susvisée du Syndicat général des fabricants de semoules de France doit être regardée comme dirigée non seulement contre la décision en date du 20 décembre 1963 par laquelle le Ministre de l'Agriculture a autorisé l'importation en France de 400 000 quintaux de semoules de blé en provenance d'Algérie, mais aussi contre la décision du même ministre qui précise, le 23 janvier 1964, que cette importation n'est pas soumise au prélèvement prévu par le règlement n° 19 de la Communauté économique européenne ;

Sans qu'il soit besoin de statuer sur la fin de non-recevoir opposée par le Ministre des Affaires étrangères et le Ministre de l'Agriculture ;

Considérant que l'article 1^{er} de l'ordonnance du 19 septembre 1962 relative au régime douanier des échanges entre l'Algérie et la France, laquelle a été prise en vertu des pouvoirs conférés au Président de la République par la loi du 13 avril 1962, dispose : « jusqu'à la date de mise en application du statut prévu par le titre II de la déclaration de principes relative à la coopération économique et financière du 19 mars 1962, les marchandises en provenance d'Algérie demeurent soumises, dans les conditions précédemment fixées, au régime douanier qui leur était appliqué » ; que ces dispositions, qui ont valeur législative aux termes de l'article 50 de la loi du 15 janvier 1963, ont maintenu, à titre transitoire, en ce qui concerne l'entrée en France de marchandises en provenance d'Algérie, le régime douanier en vigueur avant l'accession de l'Algérie à l'indépendance ; que, sous ce régime, l'entrée en France de produits céréaliers en provenance de l'Algérie, qui était alors incluse dans le territoire douanier français, n'était pas soumise aux droits de douane et ne l'aurait pas été au prélèvement que le décret du 28 juillet 1962 a substitué à ces droits en application du règlement n° 19 de la Communauté économique européenne ; que, par suite, les dispositions précitées de l'ordonnance du 19 septembre 1962 font obstacle à ce que ce prélèvement soit opéré et à ce que la possession du certificat prévu à l'article 8 du décret du 27 janvier 1962, pour l'importation des céréales sur le territoire douanier français, puisse être exigée à l'occasion de l'entrée de ces marchandises sur le territoire métropolitain de la France et sur celui des départements d'outre-mer ; que, dès lors, le syndicat requérant n'est pas fondé à soutenir qu'en prenant les dispositions attaquées, le Ministre de l'Agriculture a excédé ses pouvoirs ;

D E C I D E :

Article 1^{er}. — La requête susvisée du Syndicat général des fabricants de semoules de France est rejetée.

Article 2. — Le Syndicat général des fabricants de semoules de France supportera les dépens.

Article 3. — Expédition de la présente décision sera transmise au Premier Ministre, au Ministre des Affaires étrangères, au Ministre de l'Agriculture et au Ministre de l'Economie et des Finances.

CONFRONTATIONS CONSTRUCTIVES AU CENTRE EUROPÉEN DES ENTREPRISES PUBLIQUES

par Paul TUROT

LE Congrès organisé à Paris, du 25 au 27 avril 1967, par le Centre Européen des Entreprises publiques (C.E.E.P.) était le quatrième, après celui de Bruxelles en 1961, où se définit la mission du Centre, celui de Rome en 1962 où s'affirmèrent les cautions gouvernementales et celui de Berlin-ouest consacré à la recherche des voies optimales...

Mais le Congrès de Paris devait être, et fut, selon l'expression du Président du Centre, M. Rogissart, le congrès des confrontations constructives :

- confrontations des entreprises publiques avec les plus hautes autorités européennes, représentées non seulement par M. le Président Rey mais par plusieurs de ses plus éminents collègues et collaborateurs ;

- confrontation avec les autorités nationales de tutelle ;

- confrontation des entreprises publiques entre elles.

De fait, près de 300 congressistes purent entendre une série d'exposés ou d'interventions de haute qualité — qu'il ne sera pas possible malheureusement de citer tous, puisqu'il s'agit, ci-dessous, seulement de commenter ces trois thèmes essentiels de réflexions :

- l'importance de l'entreprise publique dans les Economies des Six ;

- la façon dont l'entreprise publique peut aider à la réussite des politiques d'expansion, nationales ou communautaires (spécialement dans les domaines de la finance, de l'énergie et des transports) ;

- les conditions du rapprochement de l'entreprise publique avec l'entreprise privée.

IMPORTANCE DES ENTREPRISES PUBLIQUES

La première des affirmations du Congrès, à savoir l'importance du secteur public dans l'économie de chacun des Six, était indiscutable : elle avait été clairement et fortement justifiée par le tableau (page suivante) extrait d'une note introductive, rédigée par la section française.

Un fait essentiel apparaît ; le secteur public européen investit proportionnellement beaucoup

plus que le secteur privé, constatation qui tient d'ailleurs en partie au fait que les plus grosses entreprises publiques exercent généralement leur activité dans des secteurs exigeant une infrastructure importante (exemple : énergie, transports et communications, etc.). La masse globale de ces investissements (environ le quart du total des investissements productifs européens), leur rôle

considérable dans des secteurs de base essentiels, démontrent l'intérêt que revêtent les entreprises publiques dans toute politique européenne de

développement économique, quelque forme qu'elle prenne.

	Part de chaque secteur public dans l'économie nationale			
	Effectifs (%)	Chiffres d'affaires (%)	Investissements (%)	Indice moyen (1) (%)
France	11,2	10	33,5	18,2
Italie	11,6	8,1	28	15,9
Allemagne	8,7	7,2	22,7	12,9
Hollande	8,1	8,7	21	12,6
Belgique	8	4,5	13,5	8,7
Luxembourg	5,6	3,7	15	8,1

(1) Pourcentage obtenu en prenant la moyenne arithmétique des pourcentages des effectifs, du chiffre d'affaires et des investissements productifs.

L'ENTREPRISE PUBLIQUE AU SERVICE DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

A partir de cette constatation de l'importance de l'entreprise publique dans les diverses économies nationales, ce fut un des grands mérites de ce quatrième Congrès d'avoir pour la première fois essayé d'élaborer une doctrine cohérente d'interventionnisme en vue soit de corriger une conjoncture, soit de réformer des structures, par l'utilisation des entreprises publiques.

Sans doute, M. Barre, Vice-Président de la Commission avait bien signalé que beaucoup de formules sont concevables pour réaliser certains objectifs de politique sectorielle : entreprises publiques, holdings de participations publiques, entreprises privées à participation publique, ou bénéficiant d'aides publiques ou de commandes publiques.

Néanmoins, comme le fit observer M. Villat, Président de la section française, si l'entreprise publique fut critiquée par certains milieux économiques dans les débuts du Marché Commun, elle apparaît aujourd'hui — sous sa forme nationale, ou éventuellement européenne — comme un instrument particulièrement efficace d'action conjoncturelle.

Le caractère multinational à donner à certaines

entreprises publiques fut d'ailleurs recommandé à la fois par M. Bettencourt, Secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères, dans son discours de réception — sous forme de Sociétés de Droit public européen — par M. Langer, Secrétaire d'Etat (allemand) au Trésor, qui se déclara franchement disposé à étudier toutes propositions tendant à développer les accords entre entreprises publiques de divers Etats, et par M. Solari, Directeur au Ministère (italien) des Participations, sous forme d'entreprises « communes » ou « européennes » surtout dans les secteurs prioritaires.

M. Neuman, Président de la Société Nationale d'Investissement (belge), M. Arano, Directeur Central de l'Institut (italien) de Reconstruction industrielle, insistèrent sur l'intérêt de l'intervention des entreprises publiques pour promouvoir spécialement les secteurs de risque et de progrès technologiques.

Mais c'est dans les secteurs de l'énergie, des transports et des télécommunications, où les entreprises publiques atteignent déjà une dimension considérable, que le rôle de ces dernières peut être essentiel. Encore conviendrait-il que, dans ces secteurs en partie non concurrentiels, soit

pratiquée une politique de tarifs qui permette aux entreprises publiques non seulement de faire face intégralement à leurs coûts, mais de dégager des ressources suffisantes d'autofinancement, afin d'éviter de s'endetter exagérément ou d'exercer des pressions excessives sur les marchés de capitaux.

De plus, comme l'observa M. Arena, il faudrait — compte tenu de certaines expériences communautaires — examiner la nature des relations des Etats avec les entreprises publiques, et développer les consultations de ces dernières par les organes communautaires.

M. Haferkamp, membre de la Commission des Communautés Européennes, et M. Girotti, vice-président de l'Entreprise Nationale (italienne) des Hydrocarbures (E.N.I.), insistèrent sur l'urgence d'une politique énergétique communautaire, à partir d'une position de force vis-à-vis des pays tiers ; les Six deviennent en effet un client de choix dans un monde où « l'énergie disponible est et restera abondante », comme le déclara M. Le Guellec, Président du Gaz de France, Président du Groupe « Energie » nouvellement créé au sein du C.E.E.P.

M. Benedetti, Président des Charbonnages de France, se livra à une analyse particulièrement

« fine » des problèmes sociaux que pose le progressif « repli charbonnier », en démontrant que, dans toute opération de reconversion, il faut en fait disposer de trois emplois pour l'utilisation d'un seul mineur : le sien, celui d'un autre pour éviter que, sur les nouveaux lieux de travail, les mineurs, moins compétents, soient en majorité, et enfin, un troisième emploi pour tenir compte de la productivité accrue des mines autres qu'à rentabilité marginale qui continueraient d'être exploitées...

Les difficultés de gestion des entreprises publiques demeurent grandes : c'est ainsi que, dans le domaine des transports par fer, M. Adam, Directeur des chemins de fer belges, insista tant sur l'urgence de reconsidérer la notion de « service public » (en atténuant certaines contraintes causant une distorsion des conditions de concurrence) que sur la nécessité de complètement compenser certaines servitudes sociales — et sur la nécessité de soumettre tous les transporteurs aux mêmes règles de formation et de publicité des tarifs, tout en harmonisant la fiscalité de façon à soumettre toutes les entreprises de transport au même régime.

LES PROBLEMES FINANCIERS

La néo-politique industrielle va, bien entendu, être dispendieuse, mais il ne s'agit pas de financer des entreprises toujours plus grandes. M. Barre, Vice-Président de la Commission des Communautés, de même que M. Rogissart, estimèrent que l'utilisation optima des ressources à l'intérieur des Six est plus importante que la recherche de la plus grande dimension des unités de production du moins sur le plan national, car la recherche de grandes et très grandes entreprises multinationales est, par contre, recommandable.

Seule l'interpénétration des marchés des capitaux des pays membres, constata M. Barre, permettrait non seulement d'additionner les ressources actuelles, mais encore de les multiplier. « Un marché européen stimulerait l'épargne financière, ramènerait vers l'économie communautaire des capitaux européens qui s'investissent dans les pays tiers et pourrait ainsi constituer un pôle d'attraction pour les capitaux extérieurs », étant observé qu'un tel développement dépend actuellement de toute une série d'harmonisations et de libérations

à réaliser en matière de fiscalité, de contrôle administratif et de change, de réglementation des investisseurs institutionnels, dans le cadre limité des Six. D'autre part, en éliminant les obstacles aux mouvements de capitaux avec les pays tiers, la Communauté resterait ouverte sur l'extérieur.

Le fait que se soit néanmoins développé — à partir de Luxembourg et de Londres — un marché international des euro-émissions qui collecte des épargnes considérables surtout au profit des filiales en Europe des sociétés américaines, rend cependant urgente la recherche de solutions même seulement partielles à la sous-capitalisation de trop nombreuses entreprises.

D'où l'intérêt soutenu avec lequel les participants au Congrès écoutèrent les propositions de M. le Président Neuman — fortement appuyées par M. Rogissart, Président du C.E.E.P., et tendant à créer sans délai un statut de sociétés commerciales de droit européen et une institution spécialisée : la Société européenne d'Investissement-Développement qui aurait pour principaux objec-

tifs de favoriser la création d'entreprises européennes, éventuellement pluri-nationales, et de stimuler le progrès technique et la conversion d'entreprises dans certaines régions. Le capital de cette société serait offert en souscription, non seulement aux Etats membres, mais aussi aux investisseurs institutionnels de la C.E.E. Dans le même esprit, une coordination serait établie entre la Société et la Banque Européenne d'Investissement, habilitée seulement à dispenser des crédits ; de plus, des représentants de la Communauté ainsi que des organisations patronales et syndicales pourraient être associées à l'administration de ce nouvel instrument.

Cette restructuration industrielle posera aussi, et inévitablement, des problèmes sociaux. C'est pour les résoudre que M. Glisenti, Président de la Commission des Affaires Sociales du Centre, recommanda un parallélisme entre la politique

à moyen terme de reconversion et de concentration et une politique à moyen terme sociale — insuffisamment précisée d'ailleurs par le Traité de Rome — par le recours aux instruments dont dispose « pour le moment » la C.E.E. : politique du Fonds social, politique de formation professionnelle, harmonisation des régimes de Sécurité Sociale.

De son côté, M. Falchi, au nom de M. Levi-Sandri, Vice-Président de la Commission Economique, a regretté qu'au contraire de la Communauté du Charbon et de l'Acier, la Communauté Européenne ne dispose pas de ressources propres à réaliser une politique sociale efficace — et il a émis le vœu qu'à l'occasion de la fusion des Traités de Rome et de Paris soient inscrites dans un nouveau Traité unifié des règles juridiques précises permettant à la nouvelle Communauté de faire cette politique.

LE RAPPROCHEMENT DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE ET DE L'ENTREPRISE PRIVEE

Déterminer les éléments qui tendent fondamentalement — malgré certaines apparences — à rapprocher l'entreprise publique de l'entreprise privée, fut un des thèmes préférés des débats — et aussi un des plus propres à faire réfléchir les représentants du secteur privé dans la salle, ou ailleurs...

Déjà M. Chenot, ancien Garde des Sceaux, Président du Centre, en ouvrant le Congrès, avait signalé l'intérêt d'un tel rapprochement : les organismes internationaux, observa-t-il, rassemblent des hommes et les relations confiantes des dirigeants des entreprises publiques avec ceux des entreprises privées doivent faire disparaître certaines préventions originelles...

De son côté, M. Bettencourt, Secrétaire d'Etat aux Affaires Etrangères, tout en s'affirmant attaché à l'initiative privée et à la libre entreprise — attachement partagé par tous les Gouvernements des Six — déclara qu'un tel attachement ne doit pas empêcher, bien au contraire, de donner à l'entreprise publique sa place éminente dans certains secteurs essentiels, « place qui parfois lui donne une situation de monopole, mais qui, dans d'autres cas, établit une saine émulation entre le secteur public et le secteur privé ».

Mais, sur un tel sujet, l'opinion de M. Rey était particulièrement attendue, d'autant plus que

c'était la première fois qu'un Congrès des Entreprises Publiques était honoré de la présence du Président de la Commission des Communautés. M. Rey rappela que le Traité de Rome avait reconnu les caractères spécifiques des Entreprises publiques travaillant pour le bien commun, et subissant de ce fait certaines contraintes : il n'hésita pas à reconnaître les responsabilités conjointes du Secteur privé et du Secteur public pour promouvoir les « finalités » du Marché Commun.

Nombreux cependant furent les dirigeants d'entreprises publiques qui firent ressortir les « sujétions » de service public qui leur sont imposées, entraînant des conditions d'exploitation particulièrement difficiles, M. Garbe, du Ministère allemand des P.T.T., Président du Groupe « Politique Economique à Moyen Terme » du C.E.E.P., estima même que le principe de concurrence qui est le fondement du traité de Rome « impose sans doute à l'Entreprise publique plus d'entraves qu'il ne crée de possibilités d'épanouissement ».

Ce fut à M. Olivier Guichard, alors Ministre français de l'Industrie, dans le discours de clôture, que revint sans doute le mérite d'avoir dressé un tableau particulièrement cohérent des facteurs de rapprochement entre entreprises publiques et entreprises privées.

L'industrie tout entière, a-t-il dit, est une affaire d'Etat : « c'est dire qu'il y a une fonction publique de l'entreprise si privée soit-elle, et que la distinction ou l'opposition entre entreprise publique et entreprise privée est appelée à suivre le même sort que celle du libéralisme et dirigisme, c'est-à-dire au fond celle des antiques physiocrates et de leurs adversaires mercantilistes ».

Ce « noyau d'utilité publique » à l'intérieur des entreprises privées s'accompagne d'une identité de problèmes en ce qui concerne la gestion des deux types d'entreprises. En particulier, M. Guichard désamorça l'antagonisme entre libéralisme et interventionnisme en insistant sur la nécessité du profit, lequel apparaît de plus en plus « comme une donnée informatique ou cybernétique, c'est-à-dire un paramètre scientifique de gestion ». On notera au passage que, s'il est facile de faire naître des discussions passionnelles sur l'excès des bénéfices, ces discussions deviendraient moins vives si, dans les bilans, l'expression « profit et pertes » était un jour remplacée par l'indication d'un « paramètre scientifique », positif ou négatif : grâce à cette sémantique, un grand service serait alors rendu aux responsables de la rentabilité des entreprises...

Cette convergence des conditions de gestion des entreprises publiques et privées soulève cependant une question qu'il était bon de poser franchement : le secteur public ne bénéficie-t-il pas de faveurs spéciales sur le plan du financement. M. Corsi, Directeur des Services Financiers de l'Institut (italien) pour la Reconstruction Industrielle, a fourni à cet égard de pertinentes observations. Les avantages dont bénéficieraient les entreprises publiques : garantie de l'Etat, privilèges de calendrier, opérations à taux d'intérêt réduit, etc., revêtent beaucoup moins d'ampleur qu'on a tendance à le dire. D'autre part, ils ne sont qu'une modeste contribution aux tâches de plus en plus écrasantes qui sont confiées aux entreprises publiques à qui on demande bien souvent d'être des pilotes, des modérateurs de la concurrence, des réservoirs de techniciens, etc. Le véritable problème, a conclu M. Corsi, consiste plutôt à déterminer à quelles conditions l'entreprise publique peut remplir ses fonctions sans se mettre elle-même en déséquilibre ou provoquer le déséquilibre du marché.

Or, cette « détermination » n'est pas facile, car dans le secteur non concurrentiel des transports

ferroviaires, de l'énergie, des télécommunications, maintes grandes entreprises publiques voient leur liberté de gestion restreinte et leur rentabilité affectée par des prescriptions étatiques sur le plan social ou des tarifs : les avantages accordés au financement de leurs investissements se justifient donc à titre compensatoire, d'autant plus que, pour celles des entreprises publiques qui figurent dans les secteurs de base, les bas tarifs qu'elles sont souvent contraintes de maintenir profitent au premier chef aux personnes et entreprises privées...

Cette notion de compensation soulève inévitablement le problème de la fixation précise des charges à compenser et de leur comparabilité entre chacun des Six. Le problème a été, d'ailleurs, fort bien vu par les autorités communautaires puisque tout récemment une importante directive a prévu un cadre comptable commun qui sera appliqué à toutes les entreprises nationales de transport par voie ferrée, afin de permettre une juste définition du « service public », rendu dans des conditions défavorables pour leur gestion.

Devant l'importance des problèmes financiers qui se posent et vont se poser aux entreprises publiques, M. Longo, Président de l'Institut National des Assurances, de Rome, déclara qu'il ne convenait pas seulement de porter attention à la quantité de l'épargne disponible mais aussi à ses qualités, c'est-à-dire au rôle de collecteurs-redistributeurs que peuvent jouer, à l'égard des différentes catégories d'épargne, certaines importantes entreprises à caractère financier et tout spécialement les compagnies d'assurances privées ou publiques qui constituent déjà, en fait, des sortes de sociétés d'investissement dont le cadre et l'activité allait s'élargissant.

On regrettera peut-être qu'au cours du Congrès si peu d'interventions aient été faites par des représentants des entreprises quasi financières et bancaires, publiques ou quasi publiques pour expliciter la manière dont, grâce à elles, seront assurés les flux de monnaies, de crédits et de prêts en faveur de l'expansion économique.

Dans ce domaine financier, il est vrai, les statuts juridiques des institutions sont encore plus complexes et différenciés que dans le domaine non financier où les entreprises sont structurellement, en quelque sorte, toujours demandeurs de capitaux. Mais il faut espérer que ce problème sera un jour traité plus complètement dans d'autres Congrès : car une chose est sûre, non seulement

d'autres Congrès auront lieu, mais ils auront toujours plus de résonnances nationales et surtout communautaires.

Le Centre Européen des Entreprises publiques est devenu, en effet, en septembre 1965, un « partenaire social » des Autorités de Bruxelles, ce qui signifie que, systématiquement, il lui sera demandé avis et informations pour que ses membres soient de plus en plus intégrés à la conception et à l'exécution de la vaste politique communautaire indispensable à la prospérité de l'Europe des Six — pour commencer.

Aux yeux des dirigeants du Centre et des délégués les plus représentatifs des entreprises publiques, la présence, pour la première fois dans un Congrès du C.E.P., de tant de personnalités appartenant à la Commission des Communautés Européennes — M. le Président Rey en tête — a donc constitué le gage d'un futur travail en commun : travail destiné à devenir toujours plus fécond puisque, selon l'excellente formule de M. Massé, Président d'Electricité de France, « l'Entreprise publique tirera parti, certes, de l'Europe, mais elle est aussi la condition de la croissance de l'Europe ».

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Nominations

COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

Le Comité a, pour les deux dernières années de la période quadriennale en cours, élu M. Mathias BERNES (Luxembourg - Groupe des activités générales) comme président, MM. O. BRENNER (Allemagne - Groupe des travailleurs), J. de PREGICOUT (France - Groupe des employeurs) comme vice-présidents, MM. BRAND (Allemagne), GINGEMBRE (France), JANSEN (Pays-Bas), VISOCCHI (Italie) du Groupe des activités générales, MM. COOLS (Belgique), FASSINA (Italie), MOURGUES (France), Van TILBURG (Pays-Bas) du Groupe des travailleurs, MM. GIUNTI (Italie), KRAMER (Allemagne), KUIPERS (Pays-Bas), VERTER (Belgique) du Groupe des employeurs, comme membres du Bureau.

COMITE CONSULTATIF POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Le Conseil, sur proposition du Gouvernement néerlandais, a décidé de nommer en qualité de membre du Comité Consultatif pour la Formation professionnelle, M. A. VESSEUR, en remplacement de M. K. LEWIN, démissionnaire, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 18 décembre 1968.

Propositions

AGRICULTURE

★ Proposition de règlement du Conseil portant établissement d'une politique commune des structures dans le secteur de la pêche.

★ Proposition de règlement du Conseil portant établissement commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche.

★ Proposition de règlement du Conseil portant suspension des droits du tarif douanier commun applicables à certains poissons des positions 03.01 et 03.02 (29 mai 1968).

I

La première proposition de règlement prévoit des mesures d'ordre communautaire en vue de l'amélioration des structures de production concernant les fonds de pêche

et les ressources biologiques de la mer : accès, exploitation, protection des fonds de pêche et des ressources naturelles, tant en ce qui concerne les relations entre les Etats membres eux-mêmes qu'en ce qui concerne le domaine des relations internationales de la Communauté dans cette matière ; suppression des discriminations entre les Etats membres et définition des principes et des modalités de l'action commune que la Communauté doit mener à l'égard des pays maritimes tiers. Elle établit en outre le principe de la coordination des politiques des structures des Etats membres ainsi que des mesures nécessaires à sa réalisation effective et prévoit la mise en place d'un organisme approprié de coordination d'une conception voisine de celle du Comité Permanent des Structures Agricoles et dont l'institution a été rendue nécessaire en raison de la spécificité des problèmes à étudier.

Par ailleurs, en vue de remédier aux déficiences structurelles existant dans ce secteur et de préparer une dynamique de la production adaptée aux impératifs d'un marché organisé à l'échelle communautaire, le projet prévoit des mesures d'amélioration des structures de production et de commercialisation, tant sur le plan économique que sur le plan social : prospection de nouvelles zones de pêche, restructuration des flottes en définissant le cadre technico-économique à l'intérieur duquel les programmes d'équipement pourraient se développer etc... A cet effet, des modalités de soutien financier que les Etats membres peuvent accorder dans ce secteur et une participation du F.E.O.G.A. — section Orientation — sont prévues.

II

L'organisation commune des marchés proposée (deuxième proposition) comporte :

— des normes communes de qualité en vue simultanément d'améliorer la productivité des flottes et de satisfaire aux exigences de la consommation ;

— des organisations de producteurs (Groupements de producteurs agricoles) ;

— un système de régularisation des prix au débarquement, comparable dans ses principes aux modalités de fonctionnement du système déjà appliqué dans le secteur des fruits et légumes (taxes compensatoires) avec une intervention communautaire pareille et éventuellement une aide au stockage privé (produits surgelés) destinée à couvrir les frais de stockage pendant une période déter-

minée ainsi qu'une compensation financière en faveur des producteurs de thons destinés à l'industrie de la conserve ;

— l'application du tarif douanier commun et la suppression des restrictions quantitatives à l'égard des pays tiers.

III

La troisième proposition, basée sur l'article 28 du Traité, vise l'approvisionnement des industries communautaires de transformation et de certains marchés de consommation directe et prévoit d'autoriser l'importation des harengs, des thons et de la morue salée en exemption de droits du tarif douanier commun. Une solution définitive et satisfaisante serait ainsi apportée aux problèmes des contingents tarifaires à droit réduit ou nul, consolidés au G.A.T.T. ou octroyés à titre autonome.

★ Proposition d'un règlement du Conseil définissant des mesures d'intervention particulières dans le secteur de la viande de porc (5 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 11 juin 1968.

★ Proposition de règlement fixant le prix de base et la qualité type pour le porc abattu pour la période du 1^{er} juillet au 31 octobre 1968 (10 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968 et a fixé ce prix (100 kg) à 73.50 U.C. pour le mois de juillet et à 75.00 U.C. pour la période du 1^{er} août au 31 octobre 1968.

★ Proposition de règlement concernant le traitement du saccharose destiné à la consommation humaine (10 juin 1968).

Cette proposition a pour but de soumettre le saccharose à certaines caractéristiques de fabrication uniformes.

★ Proposition de règlement modifiant le règlement n° 120/67/C.E.E. du Conseil, portant organisation commune des marchés dans le secteur des céréales (10 juin 1968).

★ Proposition de règlement du Conseil réduisant pour certains veaux les droits de douane (12 juin 1968).

★ Proposition de règlement du Conseil prorogeant la durée de validité du règlement n° 253/68/C.E.E. portant modalités d'application du régime d'importation pour les agrumes originaires et en provenance de Turquie (13 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 24 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif à l'adaptation des quotas de base pour le sucre en cas de fusion d'entreprises (13 juin 1968).

★ Proposition d'un règlement du Conseil établissant, pour certains produits agricoles exportés sous la forme de marchandises ne relevant pas de l'Annexe II du Traité, les règles générales relatives à l'octroi des restitutions à l'exportation et les critères de fixation de leur montant (13 juin 1968).

Les dispositions de cette proposition sont destinées à se substituer à celles du Règlement n° 217/67/C.E.E. du Conseil.

★ Proposition de règlement arrêtant les mesures nécessaires pour compenser la différence entre les prix nationaux

du sucre et les prix valables à partir du 1^{er} juillet 1968 (13 juin 1968).

★ Proposition de règlement relatif à la fixation à l'avance des prélèvements dans le secteur du sucre (13 juin 1968).

★ Proposition de règlement établissant les règles générales relatives à la dénaturation du sucre aux fins d'alimentation animale (13 juin 1968).

Le Conseil a adopté les trois règlements précités le 18 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement fixant pour la campagne de commercialisation 1968/1969 les prix indicatifs et les prix d'intervention de base pour les graines oléagineuses.

★ Proposition d'un règlement modifiant le règlement n° 115/67/C.E.E. fixant les critères pour la détermination du prix du marché mondial des graines oléagineuses ainsi que le lieu de passage en frontière.

★ Proposition d'un règlement fixant pour la campagne 1968/1969 les principaux centres d'intervention des graines oléagineuses et les prix d'intervention dérivés s'y rapportant.

★ Proposition d'un règlement modifiant le règlement n° 116/67/C.E.E. relatif à l'aide pour les graines oléagineuses.

★ Proposition d'un règlement prorogeant le règlement n° 142/67/C.E.E. relatif aux restitutions à l'exportation des graines de colza, de navette et de tournesol.

★ Proposition d'un règlement fixant pour la campagne de commercialisation 1968/1969 les majorations mensuelles du prix indicatif et du prix d'intervention des graines oléagineuses.

★ Proposition d'un règlement modifiant le règlement n° 876/67/C.E.E. instituant une aide supplémentaire pour les graines de colza et de navette transformées en Italie (13 juin 1968).

Le Conseil a adopté ces règlements (sauf celui modifiant le règlement n° 115/67/C.E.E.) le 28 juin 1968 et a en particulier fixé les prix pour les graines de colza, de navette et de tournesol aux niveaux suivants :

a) prix indicatif 20,25 U.C./100 kg

b) Prix d'intervention de base
(valable pour Gênes) 19,65 U.C./100 kg

L'aide pour les graines oléagineuses a été fixée à 0,85 U.C./100 kg, le règlement n° 116/67/C.E.E. ayant par ailleurs été prorogé jusqu'au 7 juillet 1968.

★ Proposition de règlement du Conseil portant fixation des prix de seuil pour certains produits laitiers pour la campagne 1968/1969 (13 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968.

★ Proposition de règlement portant fixation des aides accordées au lait écrémé et au lait en poudre écrémé destinés à l'alimentation du bétail, valables pour la campagne laitière 1968/1969 (13 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968.

★ Proposition de règlement du Conseil portant fixation

du prix indicatif du lait et des prix d'intervention pour le beurre, le lait écrémé en poudre et les fromages Grana-Padano et Parmigiano-Reggiano, valables pendant la campagne laitière 1968/1969 (14 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement du Conseil concernant la fabrication et la mise dans le commerce du beurre (14 juin 1968).

★ Proposition d'un règlement du Conseil portant établissement des règles générales relatives à l'octroi des aides pour le lait écrémé et le lait écrémé en poudre destinées à l'alimentation du bétail (14 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968.

★ Proposition de règlement du Conseil portant nouvelle prorogation de la durée de validité des règlements n° 214/67/C.E.E. et 407/67/C.E.E. (produits transformés à base de produits agricoles).

Le Conseil a adopté ce règlement le 18 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif au financement des dépenses d'intervention sur le marché intérieur dans le secteur des céréales et du riz (14 juin 1968).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil déterminant le régime d'importation et d'exportation des produits transformés à base de céréales et de riz (14 juin 1968).

★ Proposition de règlement du Conseil relatif aux acomptes du FEOGA, section garantie, au titre des dépenses du 1^{er} semestre de la période de comptabilisation 1967/68 (17 juin 1968).

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant la commercialisation des matériels de multiplication végétative de la vigne produits à l'extérieur de la Communauté (20 juin 1968).

★ Propositions de directives du Conseil :

— concernant la commercialisation des semences de plantes oléagineuses et à fibres ;

— concernant le Catalogue commun des variétés des espèces de plantes agricoles ;

— concernant la commercialisation des semences de légumes ;

— modifiant la directive du Conseil du 14 juin 1966, concernant la commercialisation des semences de céréales ;

— modifiant la directive du Conseil du 14 juin 1966, concernant la commercialisation des semences de betteraves ;

— modifiant la directive du Conseil du 14 juin 1966, concernant la commercialisation des plants de pommes de terre ;

— modifiant la directive du Conseil du 14 juin 1966, concernant la commercialisation des semences de plantes fourragères (21 juin 1968).

Le Conseil a déjà arrêté des directives concernant la commercialisation des semences de betteraves, de plantes fourragères, de céréales, des plants de pommes de terre, des matériels forestiers de reproduction ainsi que des matériels de multiplication végétative de la vigne.

Les sept directives faisant l'objet de la présente proposition de la Commission ont pour objet de compléter les

mesures existantes et de modifier légèrement certaines des directives ayant déjà été arrêtées.

★ Proposition de règlement du Conseil dérogeant, à titre temporaire et pour certaines marchandises, aux dispositions du règlement n° 160/66/C.E.E. relatives au mode de calcul des montants des éléments mobiles (25 juin 1968).

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement du Conseil modifiant le règlement n° 755/67/C.E.E. (26 juin 1968).

★ Proposition de règlement portant fixation des prix d'orientation pour les veaux et les gros bovins (26 juin 1968).

★ Proposition de règlement modifiant le règlement n° 158/66/C.E.E. concernant l'application des normes de qualité aux fruits et légumes commercialisés à l'intérieur de la Communauté (26 juin 1968).

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives au mesurage de la masse à l'hectolitre des céréales (28 juin 1968).

La présente proposition a pour objet de définir un étalon à l'aide duquel peuvent être effectuées des opérations de mesurage identiques d'une nature particulière à savoir déterminer de façon incontestable la masse d'une quantité de céréales contenues dans un récipient d'un volume déterminé, qui est un des critères du prix commun d'intervention dans l'organisation commune des marchés des céréales (les contrats de vente des céréales, établis presque exclusivement au poids, prévoient des modifications du prix unitaire suivant que la masse (ou le poids) à l'hectolitre est élevé ou non, celle-ci pouvant varier de 65 à 86 kilogrammes par hectolitre).

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif à l'unification des régimes d'importation appliqués par chacun des Etats membres à l'égard des pays tiers dans le secteur des plantes vivantes et des produits de la floriculture (28 juin 1968).

★ Proposition d'un règlement du Conseil définissant les conditions d'application des mesures de sauvegarde dans le secteur des plantes vivantes et des produits de la floriculture (28 juin 1968).

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant le prix de base et le prix d'achat pour les poires (28 juin 1968).

★ Proposition de règlement établissant des règles générales relatives au régime d'intervention dans le secteur de la viande bovine (2 juillet 1968).

TARIF DOUANIER COMMUN

★ Projet de décision du Conseil portant ouverture, répartition et mode de gestion des contingents tarifaires communautaires pour certains fruits, originaires et en provenance de Turquie (17 mai 1968).

★ Projet de décision du Conseil portant ouverture, répartition et mode de gestion de contingents tarifaires communautaires pour certains produits textiles, originaires et en provenance de Turquie (17 mai 1968).

A partir du 1^{er} juillet 1968, date d'entrée en vigueur du Tarif Douanier Commun, il est nécessaire de substituer des contingents tarifaires communautaires aux contingents tari-

fares nationaux ouverts d'une part pour les figues sèches, les raisins secs et les noisettes, conformément au Protocole n° 1 annexé à l'Accord d'Ankara, et d'autre part pour les produits textiles, conformément à une décision du Conseil d'Association.

Le Conseil a adopté ces deux décisions le 24 juin 1968.

★ Proposition d'une décision du Conseil portant ouverture et répartition d'un contingent tarifaire communautaire (1^{er} semestre 1968) à droit nul à l'importation de certains types de pneumatiques destinés à être utilisés, à des fins d'entretien sur des avions (28 mai 1968).

★ Proposition d'une décision du Conseil portant suspension totale des droits du tarif douanier commun applicables à certains types de pneumatiques destinés à être utilisés, à des fins d'entretien, sur des avions (28 mai 1968).

Le Conseil a adopté les deux décisions précitées le 28 juin 1968.

★ Projet d'une décision du Conseil portant ouverture, répartition et mode de gestion des contingents tarifaires communautaires de tissus de soie ou de bourre de soie (schappe) et de tissus de coton, tissés sur métiers à main, des positions ex 50.09 et ex 55.09 du tarif douanier commun (21 juin 1968).

Ces contingents tarifaires communautaires (autonomes) sont proposés en faveur de l'Inde.

Le Conseil a adopté cette décision le 28 juin 1968.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif au tarif douanier commun (16 juin 1968).

Le tarif douanier commun, tel qu'il existe présentement et qui avant le 1^{er} juillet 1968 n'était encore que partiellement appliqué, est la somme de dispositions très diverses qui, pour leur mise en application, ont régulièrement fait l'objet de mesures nationales.

Suite à la décision de principe du Conseil du 26 juillet 1966 de réaliser l'union douanière à compter du 1^{er} juillet 1968, les tarifs en application dans les Etats membres (sauf pour certains produits agricoles qui seront ultérieurement soumis à une politique agricole commune) devront donc être communautaires, c'est-à-dire correspondre au tarif douanier commun.

La Commission propose au Conseil de consacrer cette situation par un règlement reprenant les divers textes qui constituent le tarif douanier commun.

En vue de garantir une application identique et une interprétation uniforme du tarif douanier commun, la Commission estime nécessaire l'élaboration et la mise en application de notes explicatives du tarif douanier commun précisant la nature et l'espèce des marchandises rentrant dans les différentes lignes tarifaires ainsi que la mise en place d'une pratique uniforme en ce qui concerne le classement de certaines marchandises.

A cet effet, la Commission propose l'institution d'un Comité chargé de l'élaboration et de la mise en application de ces deux sortes de mesures.

Le Conseil a adopté ce règlement le 28 juin 1968 (en réservant pour le moment le problème du « Comité du T.D.C. »). Il est entré en vigueur au 1^{er} juillet 1968.

★ Projet d'un règlement du Conseil relatif au traitement tarifaire applicable aux marchandises contenues dans les bagages des voyageurs ou faisant l'objet de petits envois adressés à des particuliers (26 juin 1968).

★ Proposition de décision du Conseil pour l'harmonisation des réglementations des Etats membres relatives aux franchises des taxes sur le chiffre d'affaires et des accises perçues à l'importation dans le trafic international des voyageurs (26 juin 1968).

A l'approche du 1^{er} juillet 1968 — date à laquelle l'Union douanière se trouvera achevée — la Commission estime qu'il convient de reconsidérer l'ensemble des règles concernant le traitement des marchandises importées qui sont contenues dans les bagages personnels des voyageurs ou faisant l'objet de petits envois adressés à des particuliers, pour autant qu'il s'agisse d'importations dépourvues de tout caractère commercial.

Le premier projet concerne l'application des droits du tarif douanier commun. Le deuxième a pour objet une décision basée sur l'article 99 du Traité relative au traitement fiscal des marchandises en cause.

En outre, la Commission se propose d'adresser aux Etats membres avant le 1^{er} juillet 1968 une recommandation visant à réformer les conditions dans lesquelles s'exerce le contrôle douanier du trafic des voyageurs sur le plan tarifaire.

Il est proposé de prévoir :

- une franchise pour les importations de marchandises dont la valeur globale ne dépasse pas 25 U.C. ;
- un taux forfaitaire de 10 % lorsque la valeur globale des marchandises dépasse 25 U.C. ;
- une perception normale au-delà d'une valeur limite que la Commission propose de fixer à 80 U.C. (auparavant 60 U.C.).

En ce qui concerne les marchandises faisant l'objet de petits envois un maintien de la valeur limite de 60 U.C. est proposée.

En ce qui concerne les tabacs des dispositions particulières sont proposées, eu égard à la quotité des droits de douane dont sont passibles ces produits.

La seconde proposition vise à une renonciation partielle des Etats membres à la perception de la taxe sur le chiffre d'affaires et des accises à l'importation dans le cadre du trafic intracommunautaire de voyageurs, qui constituerait donc une première amorce de la réalisation de l'objectif de la suppression des frontières fiscales et de l'harmonisation des impôts indirects.

Aux frontières extérieures de la Communauté, un régime communautaire de franchise de taxes sur le chiffre d'affaires et d'accises, semblable à celui des droits de douane, est proposé en faveur des voyageurs.

★ Proposition de directive du Conseil portant modification de la directive du Conseil du 7 juillet 1964 (64/427/C.E.E.) concernant les modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (Industrie et Artisanat) (13 juin 1968).

Cette proposition est présentée conformément à l'article 54, paragraphe 2, à l'article 57, à l'article 63, paragraphe 2 et à l'article 66 du Traité de Rome.

La modification de la directive susmentionnée apparaît nécessaire du fait que certaines activités visant la protection de la santé publique sont exclues du champ d'application des propositions de directives concernant la réalisation de la liberté d'établissement dans le commerce de détail, actuellement examinées par le Conseil.

POLITIQUE COMMERCIALE

★ Proposition de règlement du Conseil relative à l'application aux départements français d'outre-mer de la liste commune de libération des importations dans la C.E.E. à l'égard des pays tiers.

★ Proposition de règlement du Conseil relative à l'application aux départements français d'outre-mer de la procédure commune de gestion de contingents quantitatifs à l'importation dans la Communauté.

★ Proposition de règlement du Conseil relative à l'application aux départements français d'outre-mer de la procédure spéciale pour l'importation de certains produits de certains pays tiers.

★ Proposition de décision du Conseil autorisant l'Italie à introduire éventuellement des restrictions quantitatives à l'importation de certains produits originaires et en provenance du Japon figurant sur la liste commune de libération (26 juin 1968).

RAPPROCHEMENT DES LEGISLATIONS

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives au matériel électrique destiné à être employé dans certaines limites de tension (10 juin 1968).

Dans le secteur des « Appareils et machines électriques », en dehors de certaines prescriptions techniques obligatoires, les normes élaborées par des organismes privés spécialisés, généralement intitulés « Comités électrotechniques », jouent, dans le domaine de la protection des utilisateurs et des tiers, un rôle non négligeable qu'il est proposé de préciser.

La Commission propose de ne rendre obligatoires que certains principes généraux de sécurité, quitte à prévoir un renvoi à des normes harmonisées établies d'un commun accord par les instituts nationaux.

Tout matériel électrique, conforme aux normes harmonisées, est alors réputé répondre aux principes généraux de sécurité et peut librement circuler au sein de la Communauté.

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives au verre cristal (19 juin 1968).

Pour le secteur du verre cristal, l'examen comparé des dispositions législatives, réglementaires et administratives en vigueur dans les Etats membres a relevé des différences portant à la fois sur la composition et sur les dénominations des produits mis dans le commerce. L'harmonisation de ces législations apparaît comme le seul moyen susceptible de pallier les inconvénients résultant de leurs divergences.

Par la même occasion il a semblé opportun de compléter l'action visant l'harmonisation des législations existantes par un système commun de dénomination et d'étiquetage d'identification.

Les principes, les critères distinctifs, les dénominations, l'étiquetage ainsi que les méthodes chimiques et physiques pour la détermination des catégories du verre cristal sont fixés dans la directive proposée.

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives au jaugeage des citernes de bateaux (24 juin 1968).

Cette proposition de directive s'inscrit, d'une manière générale, dans le cadre des travaux engagés par la Commission en vue de procéder, sur la base des dispositions de

l'article 100, à une harmonisation des législations en vigueur dans les Etats membres dans le secteur des instruments de mesurage.

Elle est fondée sur le principe de l'étalonnage préalable des citernes plutôt qu'au déchargement et rechargement des liquides pour mesurer le volume des liquides transportés.

La situation résultant de l'existence de régimes de jaugeage différents a pour effet, notamment en ce qui concerne la navigation rhénane, à défaut d'une reconnaissance mutuelle des documents de jaugeage, difficile à admettre dans les conditions actuelles, de rendre les opérations douanières et commerciales plus compliquées et plus longues, de ralentir l'exploitation des dépôts et raffineries et d'exiger des parcs de stockage plus importants et d'entraver donc la libre circulation des marchandises.

La Commission propose un système comportant :

- la délivrance par les autorités compétentes d'un Etat membre d'un certificat de jaugeage faisant foi de la conformité du bateau-citerne avec les prescriptions communautaires fixées par la proposition de directive ;
- la fixation par les mêmes autorités d'une plaque d'identification de jaugeage, scellée par l'apposition d'une marque de scellement C.E.E. sur les plombs prévus à cet effet.

AFFAIRES SOCIALES

★ Neuvième rapport de la Commission sur les problèmes de main-d'œuvre dans la Communauté en 1968.

La Commission procède chaque année à un examen des problèmes de main-d'œuvre dans la Communauté.

Le présent rapport décrit, dans sa première partie, l'évolution du marché de l'emploi par pays, par branche d'activité et par région. Dans sa deuxième partie, il contient pour 1968 certaines estimations prévisionnelles des besoins et des ressources en main-d'œuvre. Enfin, dans sa troisième partie, le rapport indique les principaux problèmes d'emploi qui résultent de cette analyse, décrit les mesures prises ou envisagées par les Etats membres pour favoriser l'équilibre général de l'emploi ainsi que l'expansion économique et, dans le même souci, il formule un certain nombre de suggestions tendant à développer la collaboration communautaire.

Il ressort des conclusions de ce rapport que, dans l'ensemble de la Communauté, le ralentissement de l'expansion économique en 1967 a entraîné sur la situation de la main-d'œuvre des effets défavorables, notamment : une réduction sensible de la durée du travail, une diminution particulièrement nette du nombre de salariés occupés et une aggravation du chômage total et partiel. D'où l'intérêt des mesures adoptées ou envisagées par les Etats membres en vue de renforcer et de diversifier les moyens de lutte contre le chômage, de favoriser la conversion professionnelle et la mobilité géographique des travailleurs.

En vue de préparer les délibérations du Conseil sur ces problèmes, la Commission a établi un schéma de conclusions qui est joint au rapport.

★ Proposition modifiée de règlement du Conseil relatif à l'application des régimes de sécurité sociale aux travailleurs salariés et à leur famille qui se déplacent à l'intérieur de la Communauté (26 juin 1968).

TRANSPORTS

★ Proposition d'un règlement du Conseil portant pro-

gation du délai de non-application aux transports par chemin de fer, par route et par voie navigable du règlement n° 17 du Conseil (27 juin 1968).

II. — RELATIONS EXTÉRIEURES

Argentine

La Mission de la République argentine auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission deux notes verbales, l'une ayant trait à sa demande d'ouverture de négociations au sujet de la viande bovine et l'autre concernant la future réglementation de marché dans le secteur de la viande bovine congelée.

Australie

La Mission de l'Australie auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission un aide-mémoire concernant l'accord international sur les céréales et une note verbale concernant les consultations dans le cadre du GATT au sujet de certains problèmes posés par le commerce international des produits laitiers.

Autriche

La Mission de l'Autriche auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale au sujet des exportations autrichiennes de bovins dans la Communauté.

Canada

La Mission du Canada auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission deux aide-mémoires, l'un concernant l'Accord international sur les céréales et l'autre sur la proposition d'un règlement du Conseil portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes.

Etats-Unis

La Mission des Etats-Unis auprès des Communautés euro-

péennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant le régime des échanges pour les produits transformés à base de fruits et légumes.

Israël

Dans le cadre des relations entre la C.E.E. et Israël, le Conseil a reconduit la suspension de certains droits du tarif douanier commun qui avaient été prévus au bénéfice de ce pays.

Japon

La Mission du Japon auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant les textiles de coton.

Liban

L'Accord sur les échanges commerciaux et la coopération technique entre la Communauté économique européenne et les Etats membres, d'une part, et la République libanaise, d'autre part, est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1968.

Nouvelle-Zélande

La Mission de la Nouvelle-Zélande auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale au sujet d'une demande de consultations dans le cadre du GATT au sujet de certains problèmes posés par le commerce international des produits laitiers.

Suisse

La Mission suisse auprès des Communautés européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant l'admission de fromages dans la sous-position tarifaire 04.04 EV (Tilsit).

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

(Dépouillement du « Journal Officiel des Communautés européennes », du n° L 125 du 5 juin 1968 au n° L 156 du 4 juillet 1968)

CONSEIL

RÈGLEMENTS.

Règlement (C.E.E.) n° 708/68 du Conseil, du 11 juin 1968, définissant des mesures d'intervention particulières dans le secteur de la viande de porc (130, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 739/68 du Conseil, du 18 juin 1968, fixant les règles générales pour l'octroi d'aides au stockage privé dans le secteur de la viande de porc (136, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 740/68 du Conseil, du 18 juin 1968, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les pêches (136, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 741/68 du Conseil, du 18 juin 1968, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les citrons (136, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 742/68 du Conseil, du 18 juin 1968, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les tomates (136, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 748/68 du Conseil, du 18 juin 1968, relatif aux règles générales pour le report d'une partie de la production de sucre à la campagne sucrière suivante (137, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 749/68 du Conseil, du 18 juin 1968, relatif au financement des dépenses d'intervention

sur le marché intérieur dans le secteur du sucre pendant la campagne 1967/1968 (137, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 750/68 du Conseil, du 18 juin 1968, établissant les règles générales de compensation des frais de stockage dans le secteur du sucre (137, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 735/68 du Conseil, du 18 juin 1968, modifiant certaines dispositions des règlements n° 83/67/C.E.E. et 372/67/C.E.E. (138, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 760/68 du Conseil, du 18 juin 1968, portant nouvelle prorogation de la durée de validité des règlements n° 214/67/C.E.E. et 407/67/C.E.E. (139, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 757/68 du Conseil, du 18 juin 1968, modifiant le règlement n° 358/67/C.E.E. en ce qui concerne la quantité de Cheddar faisant l'objet de mesures nationales d'intervention en France qui peut être exportée vers les autres Etats membres (141, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 765/68 du Conseil, du 18 juin 1968, établissant les règles générales applicables à la restitution à la production pour le sucre utilisé dans l'industrie chimique (143, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 766/68 du Conseil, du 18 juin 1968, établissant les règles générales concernant l'octroi des restitutions à l'exportation de sucre (143, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 767/68 du Conseil, du 18 juin 1968, fixant les prix d'intervention pour le sucre de betterave brut pour la campagne sucrière 1968/1969 (143, p. 10).

Règlement (C.E.E.) n° 768/68 du Conseil, du 18 juin 1968, établissant les règles générales relatives à la dénaturation du sucre en vue de l'alimentation animale (143, p. 12).

Règlement (C.E.E.) n° 769/68 du Conseil, du 18 juin 1968, arrêtant les mesures nécessaires pour compenser la différence entre les prix nationaux du sucre et les prix valables à partir du 1^{er} juillet 1968 (143, p. 14).

Règlement (C.E.E.) n° 770/68 du Conseil, du 18 juin 1968, relatif à la fixation à l'avance des prélèvements dans le secteur du sucre (143, p. 16).

Règlement (C.E.E.) n° 775/68 du Conseil, du 24 juin 1968, prorogeant la durée de validité du règlement (C.E.E.) n° 253/68 fixant les modalités d'application du régime d'importation pour les agrumes originaires et en provenance de Turquie (144, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 802/68 du Conseil, du 27 juin 1968, relatif à la définition commune de la notion d'origine des marchandises (148, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 803/68 du Conseil, du 27 juin 1968, relatif à la valeur en douane des marchandises (148, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 804/68 du Conseil, du 27 juin 1968, portant organisation commune des marchés dans le secteur du lait et des produits laitiers (148, p. 13).

Règlement (C.E.E.) n° 805/68 du Conseil, du 27 juin 1968, portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande bovine (148, p. 24).

Règlement (C.E.E.) n° 799/68 du Conseil, du 27 juin 1968, dérogeant, à titre temporaire et pour certaines marchandises, aux dispositions du règlement n° 160/66/C.E.E. relatives au mode de calcul des montants des éléments mobiles (149, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 800/68 du Conseil, du 27 juin 1968, relatif au régime applicable aux produits transformés à base de céréales et de riz originaires des Etats africains et malgache associés ou des pays et territoires d'outre-mer (149, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 801/68 du Conseil, du 27 juin 1968, portant nouvelle prorogation de l'application de l'article 2 et de l'article 3 sous b) du règlement n° 127/67/C.E.E. (149, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 812/68 du Conseil, du 28 juin 1968, portant suspension partielle et temporaire de certains droits du tarif douanier commun (151, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 823/68 du Conseil, du 28 juin 1968, déterminant les groupes de produits et les dispositions spéciales relatives au calcul des prélèvements dans le secteur du lait et des produits laitiers (151, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 824/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant les prix de seuil pour certains produits laitiers pour la campagne laitière 1968/1969 (151, p. 13).

Règlement (C.E.E.) n° 825/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant les aides accordées pour le lait écrémé et le lait écrémé en poudre destinés à l'alimentation des animaux, valables pour la campagne laitière 1968/1969 (151, p. 14).

Règlement (C.E.E.) n° 826/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant le prix de base et la qualité type du porc abattu, valables pour la période du 1^{er} juillet au 31 octobre 1968 (151, p. 15).

Règlement (C.E.E.) n° 827/68 du Conseil, du 28 juin 1968, portant organisation commune des marchés pour certains produits énumérés à l'annexe II du traité (151, p. 16).

Règlement (C.E.E.) n° 828/68 du Conseil, du 28 juin 1968, modifiant à nouveau le règlement (C.E.E.) n° 355/68 en ce qui concerne la prolongation de la campagne laitière 1967/1968 (151, p. 21).

Règlement (C.E.E.) n° 829/68 du Conseil, du 28 juin 1968, prorogeant à nouveau le règlement (C.E.E.) n° 356/68 prévoyant des mesures dérogatoires dans le secteur de la viande bovine (151, p. 22).

Règlement (C.E.E.) n° 830/68 du Conseil, du 28 juin 1968, portant modification des règlements n° 120/67/C.E.E., 121/67/C.E.E., 122/67/C.E.E. et 359/67/C.E.E. portant organisation commune des marchés dans les secteurs des céréales, de la viande de porc, des œufs et du riz, (151, p. 23).

Règlement (C.E.E.) n° 841/68 du Conseil, du 28 juin 1968, modifiant le règlement n° 116/67/C.E.E. relatif à l'aide pour les graines oléagineuses (152, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 842/68 du Conseil, du 28 juin 1968, modifiant le règlement n° 876/67/C.E.E. instituant

une aide supplémentaire pour les graines de colza et de navette transformées en Italie (152, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 843/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant, pour la campagne de commercialisation 1968/1969, les prix indicatifs et les prix d'intervention de base pour les graines oléagineuses (152, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 844/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant, pour la campagne 1968/1969, les principaux centres d'intervention des graines oléagineuses et les prix d'intervention dérivés qui y sont applicables (152, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 845/68 du Conseil, du 28 juin 1968, modifiant la durée de validité du règlement n° 142/67/C.E.E. relatif aux restitutions à l'exportation des graines de colza, de navette et de tournesol (152, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 864/68 du Conseil, du 28 juin 1968, portant ouverture, répartition et mode de gestion des contingents tarifaires communautaires de tissus de soie ou de bourre de soie (schappe) et de tissus de coton, tissés sur métiers à main, des positions ex 50.09 et ex 55.09 du tarif douanier commun (153, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 865/68 du Conseil, du 28 juin 1968, portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes (153, p. 8).

Règlement (C.E.E.) n° 866/68 du Conseil, du 28 juin 1968, relatif au régime applicable aux produits transformés à base de fruits et légumes, originaires des Etats africains et malgache associés ou des pays et territoires d'outre-mer (153, p. 17).

Règlement (C.E.E.) n° 867/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant, pour la campagne de commercialisation 1968/1969, les majorations mensuelles du prix indicatif et du prix d'intervention des graines oléagineuses (153, p. 18).

Règlement (C.E.E.) n° 868/68 du Conseil, du 27 juin 1968, modifiant le règlement (C.E.E.) n° 540/68 en ce qui concerne le montant compensatoire fixé pour le blé tendre et le maïs (154, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 876/68 du Conseil, du 28 juin 1968, établissant, dans le secteur du lait et des produits laitiers, les règles générales relatives à l'octroi des restitutions à l'exportation et aux critères de fixation de leur montant (155, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 877/68 de la Commission, du 1^{er} juillet 1968, portant dérogation aux normes communes de qualité pour les agrumes (155, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 878/68 de la Commission, du 2 juillet 1968, portant dérogation à certains critères des normes de qualité applicables aux bulbes, oignons et tubercules à fleurs (155, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 884/68 du Conseil, du 27 juin 1968, prorogeant le règlement n° 404/67/C.E.E. relatif au régime applicable aux riz et brisures de riz originaires des Etats africains et malgache associés ou des pays et territoires d'outre-mer (156, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 885/68 du Conseil, du 28 juin 1968, établissant dans le secteur de la viande bovine, les

règles générales concernant l'octroi des restitutions à l'exportation, et les critères de fixation de leur montant (156, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 886/68 du Conseil, du 28 juin 1968, fixant le prix indicatif du lait et les prix d'intervention pour le beurre, le lait écrémé en poudre et les fromages Grano padano et Parmigiano-Reggiano, valables pendant la campagne laitière 1968/1969 (156, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 887/68 du Conseil, du 28 juin 1968, modifiant le règlement n° 116/67/C.E.E. relatif à l'aide pour les graines oléagineuses (156, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 888/68 du Conseil, du 28 juin 1968, établissant des règles générales relatives au régime spécial à l'importation de certaines viandes congelées destinées à la transformation (156, p. 7).

RECTIFICATIFS.

Rectificatif à la directive du Conseil, du 27 mars 1968, concernant les enquêtes à effectuer par les Etats membres dans le domaine de la production des porcs (« J. O. » n° L 76 du 28.3.1968) (132, p. 15).

DECISIONS.

Décision n° 68/250/C.E.E. du Conseil, du 30 mai 1968, portant conclusion des accords négociés, au titre de l'article XXIV, paragraphe 6 du G.A.T.T., avec les Etats-Unis d'Amérique et le Royaume-Uni concernant certains types de tabacs fabriqués et certains produits pétroliers (131, p. 14).

Décision n° 68/251/C.E.E. du Conseil, du 30 mai 1968, portant conclusion de l'accord négocié, au titre de l'article XXVIII du G.A.T.T., avec les Etats-Unis d'Amérique concernant les concessions accordées à la Communauté économique européenne à la suite de la réforme du tarif douanier américain (131, p. 18).

Décision n° 68/258/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, portant suspension du droit du tarif douanier commun applicable au copolymère d'acrylate d'éthyle et d'éther chloro-éthylvinyle, présenté sous forme de blocs, de la position ex 39.02 C XIV a) du tarif douanier commun (137, p. 19).

Décision n° 68/259/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, prorogeant la suspension totale des droits du tarif douanier commun applicables à certains matériels utilisés pour l'équipement des avions (141, p. 2).

Décision n° 68/260/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, portant suspension temporaire du droit du tarif douanier commun applicable aux amines, de constitution chimique non définie, de la position ex 38.19 Q IV, et aux résines époxydes, sous forme liquide ou pâteuse ou en poudres, de la position ex 39.01 C IV, destinées à la construction d'avions (141, p. 3).

Décision n° 68/261/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, portant suspension totale ou partielle des droits du tarif douanier commun applicables à certains produits destinés à être incorporés dans la construction d'avions ou à être utilisés à des fins d'entretien ou de réparation sur des avions ou des hélicoptères d'un poids à vide de 2 000 kg exclus à 15 000 kg inclus (141, p. 4).

Décision n° 68/262/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, portant suspension totale des droits du tarif douanier commun applicables aux produits destinés à être incorporés dans des bateaux pour la navigation maritime ou destinés à l'armement ou à l'équipement de ces bateaux (141, p. 10).

Décision n° 68/264/C.E.E. du Conseil, du 24 juin 1968, portant ouverture, répartition et mode de gestion des contingents tarifaires communautaires pour certains fruits, originaires et en provenance de Turquie (144, p. 7).

Décision n° 68/265/C.E.E. du Conseil, du 24 juin 1968, portant ouverture, répartition et mode de gestion de contingents tarifaires communautaires pour certains produits textiles, originaires et en provenance de Turquie (144, p. 10).

Décision n° 68/263/C.E.E. du Conseil, du 18 juin 1968, portant conclusion de l'accord sur les échanges commerciaux et la coopération technique entre la C.E.E. et les Etats membres, d'une part, et la République libanaise, d'autre part (146, p. 1).

ANNEXE.

Accord sur les échanges commerciaux et la coopération technique entre la C.E.E. et les Etats membres, d'une part, et la République libanaise, d'autre part :

- Texte de l'accord (p. 2).
- Protocoles (p. 5).
- Déclaration d'intention (p. 5).

Déclaration commune relative à la mise en application provisoire de certaines dispositions de l'accord (p. 7).

Déclaration unilatérale sur Berlin de la République fédérale d'Allemagne à l'occasion de la conclusion de l'accord (p. 8).

Décision n° 68/269/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1968, portant ouverture et répartition d'un contingent tarifaire communautaire (premier semestre de l'année 1968) à droit nul à l'importation de certains types de pneumatiques destinés à être utilisés, à des fins d'entretien, sur des avions (151, p. 52).

Décision n° 68/270/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1968, portant suspension totale des droits du tarif douanier commun applicables à certains types de pneumatiques destinés à être utilisés, à des fins d'entretien, sur des avions (151, p. 53).

Décision n° 68/271/C.E.E., du 28 juin 1968, des représentants des gouvernements des Etats membres de la C.E.E., réunis au sein du Conseil, portant alignement accéléré vers les droits du tarif douanier commun applicables à certains produits (151, p. 54).

COMMISSION

RÈGLEMENTS.

Règlement (C.E.E.) n° 692/68 de la Commission, du 5 juin 1968, modifiant le règlement n° 41/67/C.E.E. en ce qui concerne la fixation à l'avance du prélèvement et de la restitution pour les aliments composés à base de produits laitiers et le lait en poudre destinés à l'alimentation du bétail (126, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 699/68 de la Commission, du 6 juin 1968, complétant, en ce qui concerne l'Autriche, le règlement n° 887/67/C.E.E. établissant la liste des organismes émetteurs de certificats destinés à permettre l'admission de certains produits laitiers dans certaines positions tarifaires (127, p. 13).

Règlement (C.E.E.) n° 746/68 de la Commission, du 20 juin 1968, modifiant et complétant le règlement n° 118/66/C.E.E. relatif à la fiche d'exploitation du réseau d'information comptable agricole (140, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 747/68 de la Commission, du 20 juin 1968, portant modification du règlement n° 184/66/C.E.E. relatif à la collecte, la vérification et la transmission des données comptables recueillies en vue de la constatation des revenus dans les exploitations agricoles (140, p. 13).

Règlement (C.E.E.) n° 774/68 de la Commission, du 24 juin 1968, établissant les modalités d'application du système de compensation des frais de stockage dans le secteur du sucre (142, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 782/68 de la Commission, du 26 juin 1968, établissant les modalités d'application en ce qui concerne l'achat de sucre par les organismes d'intervention (145, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 783/68 de la Commission, du 26 juin 1968, relatif à la communication de la redevance applicable aux sucres se trouvant en stock le 1^{er} juillet 1968 (145, p. 9).

Règlement (C.E.E.) n° 784/68 de la Commission, du 26 juin 1968, fixant les modalités de calcul des prix C.A.F. du sucre blanc et du sucre brut (145, p. 10).

Règlement (C.E.E.) n° 785/68 de la Commission, du 26 juin 1968, fixant la qualité type et les modalités de calcul du prix C.A.F. de la mélasse (145, p. 12).

Règlement (C.E.E.) n° 789/68 de la Commission, du 26 juin 1968, relatif aux conditions d'octroi d'une indemnité compensatrice pour le maïs en stock dans les zones de production excédentaire à la fin de la campagne 1967/1968 (145, p. 19).

Règlement (C.E.E.) n° 822/68 de la Commission, du 29 juin 1968, déterminant les montants des éléments mobiles applicables pendant le troisième trimestre de l'année 1968 à l'importation dans les Etats membres des marchandises auxquelles s'applique le règlement n° 160/66/C.E.E. du Conseil (150, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 831/68 de la Commission, du 28 juin 1968, fixant la restitution à la production pour les huiles d'olive utilisées pour la fabrication de conserves de poissons et de légumes (151, p. 27).

Règlement (C.E.E.) n° 833/68 de la Commission, du 28 juin 1968, établissant les modalités d'application concernant la dénaturation du sucre en vue de l'alimentation animale (151, p. 29).

Règlement (C.E.E.) n° 834/68 de la Commission, du 28 juin 1968, fixant pour la campagne sucrière 1968/1969 le montant du remboursement et le montant de la cotisa-

tion pour la compensation des frais de stockage dans le secteur du sucre (151, p. 33).

Règlement (C.E.E.) n° 835/68 de la Commission, du 28 juin 1968, établissant les modalités d'application concernant la restitution à la production pour le sucre utilisé dans l'industrie chimique (151, p. 35).

Règlement (C.E.E.) n° 836/68 de la Commission, du 28 juin 1968, relatif aux certificats d'importation et d'exportation pour le sucre, les betteraves à sucre et la mélasse (151, p. 38).

Règlement (C.E.E.) n° 837/68 de la Commission, du 28 juin 1968, relatif aux modalités d'application du prélèvement dans le secteur du sucre (151, p. 42).

Règlement (C.E.E.) n° 838/68 de la Commission, du 28 juin 1968, fixant les restitutions à la production pour le sucre blanc utilisé dans l'industrie chimique (151, p. 46).

Règlement (C.E.E.) n° 839/68 de la Commission, du 28 juin 1968, concernant les modalités d'application pour les restitutions lors de l'exportation de sucre (151, p. 47).

Règlement (C.E.E.) n° 840/68 de la Commission, du 28 juin 1968, fixant les primes de dénaturation du sucre en vue de l'alimentation animale (151, p. 50).

Règlement (C.E.E.) n° 854/68 de la Commission, du 29 juin 1968, modifiant la période prévue par le règlement n° 941/67/C.E.E. pour la préfixation du prélèvement et de la restitution applicables aux aliments composés à base de céréales pour les animaux (152, p. 19).

Règlement (C.E.E.) n° 855/68 de la Commission, du 29 juin 1968 portant nouvelle modification du règlement n° 41/67/C.E.E. en ce qui concerne la fixation à l'avance du prélèvement et de la restitution pour les aliments composés à base de produits laitiers et le lait en poudre destinés à l'alimentation du bétail (152, p. 20).

Règlement (C.E.E.) n° 856/68 de la Commission, du 29 juin 1968, portant fixation d'un coefficient d'adaptation au cours des tomates de catégorie II, en vue du calcul du prix d'entrée (152, p. 21).

Règlement (C.E.E.) n° 857/68 de la Commission, du 28 juin 1968, instituant une taxe compensatoire à l'importation des tomates en provenance de Roumanie (152, p. 22).

Règlement (C.E.E.) n° 858/68 de la Commission, du 29 juin 1968, portant modification de l'annexe I du règlement n° 158/64/C.E.E. en ce qui concerne les impositions intérieures perçues sur certains produits laitiers à l'importation en Allemagne (152, p. 23).

Règlement (C.E.E.) n° 859/68 de la Commission, du 29 juin 1968, portant nouvelle prorogation du règlement n° 1 008/67/C.E.E. relatif au prix spécial à l'importation et des décisions, du 30 juin 1967 et du 17 janvier 1968, relatives aux mesures spéciales d'intervention dans le secteur de la viande bovine (152, p. 24).

Règlement (C.E.E.) n° 860/68 de la Commission, du 28 juin 1968, modifiant la version en langue italienne

du règlement n° 473/67/C.E.E. relatif aux certificats d'importation et d'exportation dans le secteur des céréales et du riz (152, p. 25).

Règlement (C.E.E.) n° 861/68 de la Commission, du 28 juin 1968, prorogeant le règlement n° 224/67/C.E.E. relatif à certaines modalités concernant l'aide pour les graines oléagineuses (152, p. 26).

Règlement (C.E.E.) n° 862/68 de la Commission, du 28 juin 1968, modifiant le règlement n° 284/67/C.E.E. relatif à certaines modalités d'application des restitutions à l'exportation des graines oléagineuses (152, p. 26).

Règlement (C.E.E.) n° 869/68 de la Commission, du 1^{er} juillet 1968, concernant des modalités d'application de l'octroi d'aides au stockage privé dans le secteur de la viande de porc (154, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 889/68 de la Commission, du 3 juillet 1968, modifiant le règlement (C.E.E.) n° 620/68 établissant la liste des organismes émetteurs des certificats destinés à permettre l'admission de fromages en provenance des pays tiers dans la sous-position 04.04 E V (156, p. 9).

DECISIONS

Décision n° 68/236/C.E.E. de la Commission, du 16 mai 1968, autorisant la France à appliquer des mesures particulières d'intervention dans le secteur de l'orge (126, p. 7).

Décision n° 68/246/C.E.E. de la Commission, du 5 juin 1968, modifiant la décision de la Commission, du 25 avril 1968, autorisant la république fédérale d'Allemagne à vendre à prix réduit du beurre de stock public (130, p. 10).

Décision n° 68/247/C.E.E. de la Commission, du 5 juin 1968, autorisant la république fédérale d'Allemagne, en vertu de l'article 115 alinéa 1 du Traité, à appliquer des mesures de protection lors de l'importation de vins industriels, originaires de la Grèce (130, p. 11).

Décision n° 68/252/C.E.E. de la Commission, du 7 juin 1968, relative à la création d'un Comité consultatif paritaire pour les problèmes sociaux dans la pêche maritime (132, p. 9).

Décision n° 68/253/C.E.E. de la Commission, du 7 juin 1968, portant fixation des prix servant au calcul du prélèvement envers les pays tiers dans le secteur de la viande bovine (p. 11).

Décision n° 68/266/C.E.E. de la Commission, du 17 juin 1968, portant octroi d'un contingent tarifaire au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour les crevettes de l'espèce « *Pandalus Platyceros Japonicus* » (position tarifaire ex 16.05) (144, p. 14).

Décision n° 68/173/C.E.E. de la Commission, du 2 juillet 1968, complétant la décision de la Commission du 3 avril 1968, portant habilitation pour certaines mesures de gestion dans le cadre de l'organisation commune des marchés agricoles (156, p. 22).

BIBLIOGRAPHIE

LE SYNDICAT DANS L'ENTREPRISE

Hubert LESIRE OGREL

Editions du Seuil, 1967, 144 pages

On connaît le programme ambitieux de la collection « Société » dans laquelle est publié cet ouvrage : « les experts s'adressent aux citoyens ». Hubert Lesire Ogrel, ancien chef du service juridique de la C.F.D.T., technicien du syndicalisme, mais resté en contact quotidien avec les réalités sociales, répond à ces ambitions. Il nous fait pénétrer dans le monde mal connu des relations du travail aux niveaux subalternes des entreprises, d'une façon telle qu'il est impossible au lecteur « bourgeois » de ne pas se sentir atteint par le caractère presque inhumain des relations entre travailleurs et employeurs. Il nous prouve qu'en France, bien que le syndicalisme soit une institution séculaire, la liberté syndicale au sein de l'entreprise demeure, aujourd'hui encore, une exception.

L'auteur n'hésite pas à citer par leur nom des entreprises, petites ou moyennes, mais parfois fort connues, où le droit de se syndiquer est contesté, où les militants — par des pratiques douteuses qui ne sont pas du ressort de l'Inspection du Travail ou qui échappent à sa surveillance — sont placés « hors la loi ». Car il existe dans l'entreprise une véritable loi, le « règlement intérieur », élaboré avec une très large souveraineté par l'employeur, modifiable à chaque instant, et dont dépend en fait l'activité du travailleur, une bonne partie de sa rémunération, et jusqu'à son licenciement. Ce règlement constitue pour de nombreux patrons, à la fois juges et parties, une arme essentielle dans la sourde guerre de tranchées qui les oppose au syndicat au sein de l'entreprise. Il rend difficile l'organisation de ces derniers et réduit sensiblement leur liberté d'action.

On admettra certes, comme le reconnaît d'ailleurs l'auteur, que l'entreprise, unité économique et sociale, a besoin d'une direction unique sur le plan économique, technique et social. Mais le pouvoir patronal ne saurait être une dictature sans partage : et c'est pitié de voir des chefs d'entreprise qui, par souci exclusif de leurs prérogatives de commandement, suscitent des conflits mettant en péril ou compromettant de manière définitive les intérêts économiques dont ils ont la charge.

Après une analyse approfondie de la rupture des contrats de travail — appuyée par une comparaison intéressante avec d'autres pays du Marché commun — l'auteur termine en proposant une réforme de l'entreprise, qui ouvrirait aux activités syndicales de nouvelles perspectives. En outre, différentes annexes historique, statistique, bibliographique ou de droit syndical, complètent cet intéressant ouvrage, dont on peut seulement regretter qu'il ne traite que par accident d'une exigence à vrai dire fondamentale : le changement profond de mentalité qui s'accomplit désormais, compte tenu en particulier de la réalisation du Marché commun, chez les dirigeants des entreprises, mais qui s'impose tout autant parmi les cadres des syndicats.

C. B.

Principes du Droit des Ententes de la Communauté Economique Européenne, par Walter van Gerven, préface de G. van Hecke, Bruxelles, Emile Bruylant S.A., un volume in-8°, 370 pages. Prix 880 FB (broché), 1 160 FB (relié des cuir).

Droit des Ententes de la Communauté Economique Européenne, par Antoine Braun, Alfred Gleiss et Martin Hirsch, avec la collaboration de Ludovic Gryse et Bernard Franck, Bruxelles, 1967, un volume in-8°, 450 pages. Prix : 600 FB.

Contenu : Les deux ouvrages suivent sensiblement le même plan qui est imposé par la matière traitée. Après une introduction on trouve des commentaires sur l'article 85 (accords entre entreprises), 86 (abus de position dominante). Van Gerven traite ensuite brièvement l'art. 90 (entreprises publiques), disposition qui à ce stade ne semble pas encore avoir fait l'objet de mesures d'application, ainsi que certaines questions spéciales telles que les rapports entre la concurrence et la propriété industrielle et l'effet extra-territorial du droit communautaire des ententes. Suivant dans les deux ouvrages l'analyse des règlements d'application du droit des ententes : Règlements n° 17 du Conseil, n° 27 et 99/63 de la Commission, n° 19/65 (exemptions par catégories), n° 26 (concurrence en agriculture) et n° 141 (exemption du secteur des transports) du Conseil.

Les deux ouvrages comportent en annexes une documentation étoffée. On trouve chez van Gerven les textes normatifs dans leur plus récente version ; 2 communications de la Commission, 4 arrêts de la Cour de Justice, 9 décisions de la Commission, des tables de législation et de jurisprudence ainsi qu'un index alphabétique. Braun présente en annexe 3 communications de la Commission (contrats de représentation exclusive et accords de licence de brevets accords d'exclusivité) et une collection de formulaires, une bibliographie, table des auteurs cités et une table analytique.

Observations : L'ouvrage de Braun (déjà paru en allemand ; cf. Gleiss et Hirsch, EWG-Kartellrecht, 2^e éd., 1965, Heidelberg) s'adresse plutôt aux praticiens du droit des ententes, tandis que l'étude de van Gerven tout en analysant en large la jurisprudence nationale et communautaire (Commission et Cour de Justice) s'est en premier lieu vouée au développement de la doctrine de cette matière juridique assez jeune.

Les deux ouvrages viennent se joindre utilement au commentaire de Deringer, les règles de la concurrence au sein de la C.E.E., qui est paru dans cette revue (et qui a également été publié en allemand : das Wettbewerbsrecht der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Düsseldorf, 1962/64).

A. F.

LA VIE DES ENTREPRISES

« NANCY-EUROFOIRE »

PREMIERE FOIRE FRANÇAISE DU MARCHÉ COMMUN

La Foire de Nancy (la 34^e du nom) a franchi cette année une étape importante en se consacrant au Marché Commun sous le titre « Eurofoire ».

Dans la perspective de l'entrée en vigueur, le 1^{er} juillet, des principales dispositions du Traité de Rome, cette initiative a mis la Foire de Nancy au premier rang des Manifestations économiques françaises qui voudraient affirmer leur foi en l'avenir de l'Europe des Six.

« Nancy-Eurofoire » a pris un très bon départ ainsi que l'attestent les chiffres : les exposants ont été au nombre de 585 ; les visiteurs de **188 637** contre 180 940, soit une augmentation de 4,25 %. Des résultats exceptionnels ont été obtenus en ce qui concerne les transactions commerciales enregistrées. Leur volume a été au moins égal à celles de 1967 quand il n'a pas été supérieur dans de nombreux secteurs.

Eurofoire s'est aussi distinguée par la présentation d'une Exposition réservée à l'Esthétique Industrielle dans les Pays du Marché Commun. Cette Manifestation originale, organisée pour la première fois dans une Foire française, a été très appréciée du public, qu'il soit professionnel ou profane. Grâce aux 63 modèles de produits

exposés par des firmes françaises, allemandes, belges et italiennes — auxquelles s'étaient associées des œuvres d'avant-garde en provenance du Mobilier National — les visiteurs ont pu prendre conscience de l'évolution des techniques de formes — ou design — dont la vulgarisation doit permettre une meilleure productivité et une meilleure commercialisation des objets manufacturés. Le représentant du Ministère de l'Industrie a présenté, lors des Colloques qui ont eu lieu dans le cadre de Eurodesign, les projets gouvernementaux en matière d'Esthétique Industrielle. Le premier de ces projets concerne la création prochaine d'un Conseil National d'Esthétique Industrielle. Les colloques ont eu un certain retentissement en raison de la qualité de leurs animateurs (MM. Raymond Læwy, Designer de réputation mondiale ; André Wogenscky, Architecte en Chef des Bâtiments Civils et Palais Nationaux ; Abraham Moles, Professeur à la Faculté des Lettres de Strasbourg, etc...) et de l'intérêt porté aux sujets traités par les auditeurs. Ceux-ci furent plus de 400 y compris une forte délégation de l'Université des Formes de Ulm (Allemagne). L'expérience constituée par Eurodesign ayant été très probante, elle sera renouvelée en 1969 avec une ampleur plus grande encore.

FOIRE INTERNATIONALE DE LILLE 1968 :

« CONSTRUCTION »

La Foire Internationale de Lille a eu lieu du 26 avril au 6 mai 1968, sur le thème : « Architecture — Urbanisme — Techniques de Construction ». Le Grand Palais avait été entièrement consacré à la Construction et de très nombreux Organismes Officiels y avaient apporté leur contribution. Parmi les participations les plus remarquées figuraient celles du Ministère de l'Équipement, de la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics, de l'Ordre des Architectes, du Comité Départemental des H.L.M., de l'Office Régional des C.I.L., des Houillères Nationales, de Gaz de France, ainsi que les pavillons officiels de Belgique, des Pays-Bas, du Luxembourg, de la République Fédérale d'Allemagne, de l'Autriche, de la Grande Bretagne, de la Pologne, etc... En outre, de très nombreuses firmes spécialisées dans la construction — béton, ciment, acier, tuiles, briques, aluminium, verre, plastique, etc... — avaient réalisées des stands d'une très grande qualité technique.

Parmi les Journées Professionnelles, il faut mentionner une Journée du Bâtiment et des Travaux Publics et une Journée des Architectes, dont l'opportun jumelage assura la participation de plus de 750 congressistes. Citons aussi les Journées du Ciment, de l'Acier, des Ingénieurs des Villes des H.L.M. et C.I.L., du Verre, des Ingénieurs et Ingénieurs Conseils.

Un village permanent : les Maisons du Nord :

Sur une surface d'environ 5 000 m², les organisateurs régionaux de construction furent invités à édifier des habitations individuelles — traditionnelles et préfabriquées — avec possibilité de laisser ces pavillons en place et accessibles au public en permanence, pour une durée minimum de 4 années. Une première tranche de 16 constructions,

entièrement meublées et décorées par les exposants des différentes sections de la Foire de Lille fut ainsi aménagée pour l'ouverture. On peut penser que ce village a été l'élément principal de succès de la Foire. A noter que l'ouverture du « Village Expo » de Wattignies, au mois de septembre, constituera un nouvel élément de propagande en faveur de la construction dans le Nord de la France, et que les « Maisons du Nord » bénéficieront également de cette grande réalisation régionale.

Le projet pour 1969 : Electricité et Electronique.

Pour la première fois, du 8 au 19 mai 1969, le Grand Palais de la Foire Internationale de Lille sera entièrement consacré à une exposition ayant pour objet : « Industries Electriques et Electroniques — Recherche Industrielle et Nucléaire ».

Outre le matériel destiné aux Industries Electriques, on y verra un secteur consacré au matériel de téléphone et de télécommunications, ceci en prévision des travaux d'automatisation intégrale du réseau des départements du Nord qui sont prévus avant 1973. L'Electronique présentera l'éventail de plus en plus étendu de ses applications, non seulement dans l'Industrie (textile, métallurgie, chimie, énergie), mais dans les domaines multiples de l'Informatique, de l'Enseignement, de la Médecine, etc... Enfin, les Industries de l'Energie Nucléaire — production et traitement des minerais et des combustibles — détection et contrôle — analyseurs — matériel de protection, etc... seront invités à se grouper auprès des grands organismes représentatifs de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique.

POUR LA RECHERCHE DES FOURNISSEURS

dans 11 PAYS en EUROPE pour 200 000 FIRMES

- France (2 vol. - 160 F)
 - Belgique-Luxembourg (80 F)
 - Danemark (80 F)
 - Espagne (2 vol. - 120 F)
 - Suède (fin 1968)
 - Grande-Bretagne (3 vol. - 225 F)
 - Italie (2 vol. - 225 F)
 - Pays-Bas (80 F)
 - Suisse (2 vol. - 120 F)
 - Allemagne (ouvrage à paraître)
- (+ T.V.A. et frais de port)

KOMPASS

RÉPERTOIRES ÉCONOMIQUES NATIONAUX

- Normalisés (20 000 nomenclatures d'articles ou services)
- Intégralement traduits en 4 langues
- Mis à jour chaque année (fichier I.B.M. sur ordinateur)

RÉPONDANT AVEC PRÉCISION A CES 2 QUESTIONS :

- QUI fabrique (ou négocie) tel ARTICLE précis ?
- QU'est exactement telle FIRME donnée ?

EN FRANCE

KOMPASS FRANCE (2 tomes) :

Répertoire Général de la Production
Française (Annuaire Industriel)
Tome I : par Fabrications
Tome II : par Firmes - Marques

KOMPASS PROFESSIONNELS :

- Electricité, Electronique, Nucléaire
- Textile, Habillement, Chaussure
- Alimentation
- Horlogerie
- Spécial-Services (secteur tertiaire)
- Bâtiment, Travaux publics

S. N. E. I.

Correspondant exclusif pour la France de l'organisation Kompass
22, avenue F. D. Roosevelt, PARIS-8^e - Tél. : 359.99-44 +

POUR LE MARKETING INTERNATIONAL

REVUE FRANÇAISE DE L'ÉNERGIE

consacré à :

USAGES SPÉCIFIQUES DE L'ÉNERGIE**SOMMAIRE****INTRODUCTION**

M. MONTJOIE, Commissaire général du Plan

I. LA SIDERURGIE

Les usages de l'énergie en sidérurgie, par J. ASTIER, Directeur, et M. MICHAUD, Ingénieur en Chef — I.R.S.I.D.

II. LA METALLURGIE

Aluminium et énergie électrique, par M. LUGAGNE, Adjoint au Directeur de la Division Aluminium de PECHINEY.

Magnésium et énergie électrique, par M. F. TROCME, Directeur à UGINE KUHLMANN.

Les ferro-alliages, par M. Jacques GALL, Directeur de la Division Ferro-Alliages d'UGINE KUHLMANN.

III. L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE : MATIÈRE PREMIÈRE DE LA CHIMIE

Evolution des procédés électrochimiques et électrothermiques utilisés par l'industrie chimique française, par M. L. PINGARD, Chef du Département Chimie Minérale à la Direction des recherches, PECHINEY SAINT-GOBAIN.

IV. L'ÉNERGIE MATIÈRE PREMIÈRE DE LA CHIMIE

Présent et avenir de la carbochimie, par M. de PONFILLY, Directeur de CDF-CHIMIE.

Le raffinage et la pétrochimie, par M. DELAPALME, Directeur général de Rhône-Alpes.

Du pétrole aux protéines, par M. Bernard LAINE, Directeur de la Division de microbiologie de Lavéra, Société française des Pétroles B.P.

Chimie et futur, par un groupe de chercheurs de l'Institut Français du Pétrole : G. de GAUDEMARIS, M. PEINADO, L. SAJUS, M. P. TEYSSIE.

L'énergie et la chimie minérale, par M. Lucien GOUNI, Ingénieur en chef des Mines, Directeur à la Société Azote et Produits Chimiques (ex-ONIA).

ÉDITIONS TECHNIQUES & ÉCONOMIQUES**3, rue Soufflot — PARIS-V°**

Tél. : 033-23-42

C.C.P. Paris 10737-10

Un nouveau titre

dans une nouvelle Collection

LE ROLE DES RELATIONS PROFESSIONNELLES DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

par A. ROSS, Professeur à l'Université de Berkeley (Californie)

Edition française d'un ouvrage déjà considéré dans les pays anglo-saxons
comme un instrument de travail de haute tenue

Cahier 4 - Tome I

— LE ROLE DE L'ETAT DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Pays d'Asie (Ch. GAMBA) — Inde (S. D. PUNEKAR - S. KANAPPAN) — Japon (Hisashi KAWADA) — Afrique (Tijani M. YESUFU).

— LE ROLE DU MOUVEMENT OUVRIER DANS LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Evolution économique et mouvement ouvrier (A. STURMTHAL) — Etudes sur : l'Egypte (Abdelkader IBRAHIM) — Le Mexique (F. MEYERS).

Cahier 5 - Tome II

— REPARTITION DU POUVOIR DE DECISION DANS LA FIXATION DES SALAIRES

Grands problèmes de la politique des salaires en Afrique (Elliot J. BERG) — Instauration de la négociation collective dans les anciens territoires britanniques et français d'Afrique (B. C. ROBERTS et L. GREYFIE de BELLECOMBE).

— ROLE DES GROUPES D'INTERET DANS L'ELABORATION DES PLANS ECONOMIQUES

Syndicats et employeurs (R. W. COX) — Répartition du revenu en Yougoslavie (A. BAJT) — La planification en Israël (Jay Yanai TABB) — L'élaboration du plan français de développement (S. WICKHAM).

Cet ouvrage comporte une BIBLIOGRAPHIE exhaustive réunie avec un soin tout particulier.

Le cahier : France : 18 F — Etranger : 19,50 F

CAHIERS DE L'INSTITUT INTERNATIONAL D'ETUDES SOCIALES

3, rue Soufflot, PARIS-5^e — Tél. : 033-23-42

— Publication trimestrielle —

Chaque semaine lisez :

ENTREPRISE

- parce que {
- Entreprise est une revue d'information
 - Entreprise est un hebdomadaire économique
 - Entreprise est l'organe des Affaires

Chaque semaine, Entreprise vous apporte des atouts de choix dans le domaine des :

L'INFORMATION

« *Demain* » rubrique de politique intérieure et extérieure considérée mondialement comme l'une des meilleures.

« *La question du jour* » commentée par Michel Drancourt à partir d'informations transmises par un réseau mondial de correspondants.

« *Le livre de la semaine* », les bonnes feuilles d'un ouvrage à paraître.

10 articles qui coiffent la totalité des informations politiques et économiques de la semaine.

L'ÉCONOMIE

Une *INTERVIEW* d'une personnalité d'importance internationale vue sous l'angle économique.

Une *étude d'un problème économique majeur* : traitée selon les critères du grand journalisme : prise de position et objectivité.

LES AFFAIRES

3 à 7 articles traitant des Affaires Françaises et étrangères du marketing, du management, des problèmes des cadres. Ces articles réalisés sous la direction de Guy Arnoux sont illustrés de cas concrets.

L'Etude d'une Profession : ses techniques et ses hommes.

Ses Nouvelles précises : intéressant les affaires : « carnet », problème de l'emploi, techniques nouvelles, salaires, Bourse, Journal Officiel, etc...

Chaque semaine lisez **ENTREPRISE** l'hebdomadaire du vendredi. Vous le trouvez partout - 3 Francs

les Allemands
sont tentés par
les produits français



**pour qu'ils choisissent les vôtres
annoncez dans
HÖR ZU**

PUBLICIS V2

Hör Zu met à votre disposition 64 combinaisons de parution et donne à vos annonces le plus d'impact possible quel que soit votre budget publicitaire sur le marché allemand.

Hör Zu fait paraître chaque semaine six éditions. Chaque édition correspond à une région économique.

Hör Zu touche 30,9 % de la population allemande, soit 13 millions 240 000 consommateurs potentiels, dont 6 millions 760 000 femmes.

Hör Zu est le grand magazine de la famille allemande diffusé chaque semaine à plus de 4 millions d'exemplaires.

Une publicité qui veut être européenne, intensive et de grande portée doit paraître dans **Hör Zu**, le support des annonces qui vendent.

RÉSERVÉ AUX ANNONCEURS

Pour tous renseignements concernant les modalités d'insertion dans les différentes éditions de l'hebdomadaire **HÖR ZU**, adressez ce bon ou téléphonez à :

J. MAMIN - 83, rue Chardon-Lagache -
PARIS 16^e - Tél. : 525.08.80.



Nom

Société

Adresse

Tél.

M.C. 3

HÖR ZU le grand magazine
de la famille allemande
édité par
Axel Springer

***Vous voulez exploiter pleinement les possibilités
que vous ouvre le MARCHÉ COMMUN, la***



banque nationale de Paris

met à votre disposition ses Services

EXPANSION COMMERCIALE à L'ÉTRANGER et MARCHÉ COMMUN

Consultez-les.

Ils vous procureront une documentation abondante ; ils vous permettront la conclusion d'accords de représentation, de fabrication, de licence ; ils faciliteront vos investissements et vos implantations dans la Communauté Européenne.

La BANQUE NATIONALE DE PARIS est présente à Bruxelles, à Francfort-sur-le-Main, à Milan et à Sarrebruck ; elle est en relation avec un vaste réseau de correspondants dans tous les pays de la **C.E.E.**